
4 (190)
1990
ЭКО
ISSN 0131-7652
МАХОВИК
ЗОЛОТОЕ ДЕЛО
ЖЕНЩИНА И СЕВЕР
У ПУСТОЙ КАССЫ

Читатель и журнал

Думаю, не только меня волнует распределение через спецбуфеты и т. п. для работников партийных и советских органов. По информации газетчиков, это тянет на 30% от общего объема распределяемого. Не здесь ли очаг негативного отношения масс к этим органам? Может быть, ЭКО обратит внимание партийных и советских аппаратчиков на то, что для них самих выгоднее добровольно отказаться от этих «спец» в самый короткий срок и восстановить доверие народа. Это поможет решить проблемы перестройки и не допустить событий, подобных тем, что имели место в ГДР.

И. В. УНЖАКОВ,
Челябинск

В ЭКО (1989. № 9) А. Г. Аганбегян сетовал на то, что министерства свели на нет своими постановлениями подготовленные основные законы. Он объяснил это отсутствием научной проработки вопросов и дефицитом времени. Мне кажется, еще одна причина — непонимание перспективы, отсутствие ясной концепции реформы. Хотя ее разработке, судя по той же статье, уделяется большое внимание. Но в прессе ее не видно, если не считать изложением концепции пятичасовые доклады. Хорошо бы иметь модель (игровую, математическую) экономики, которая служила бы пробным камнем всех конкретных предложений. Ведь у нас сильная школа экономистов-математиков, созданная еще Немчиновым. Хочется, чтобы слышнее зазвучали голоса экономистов — математиков, в частности Е. Г. Ясина, Ю. И. Черняка, которых отличает системность и целостность взглядов на экономику. Мое пожелание — увидеть на страницах ЭКО изложение реформы устами наших ведущих экономистов.

Т. ИЛЬИНА,
кандидат экономических наук,
Краснодар

Я более десяти лет работаю в кадровой службе. Очень трудно доказывать нашему административно — бюрократическому руководству, что от качества и эффективности такой службы зависит работа всего предприятия. Представление о том, что отдел кадров служит лишь для приема и увольнения работников, бытует в умах большинства руководителей, от министра до начальника цеха. Хорошо бы напечатать материалы о том, как работают над подбором, подготовкой и переподготовкой руководящих кадров и специалистов за рубежом. Там есть чему поучиться. Пора осваивать целину кадровой работы и у нас в стране.

М. С. ГУПАЛО,
Львов

Хотелось, чтобы рубрика «Инженерный труд — ключ к эффективности» чаще появлялась в журнале. И вообще, на мой взгляд, стоит уделять больше внимания связи вузов с заводами. Здесь корни плохого качества подготовки специалистов, того, что наши дипломы в мире не признаются. Да и корни наших экономических бед отчасти тоже здесь.

Хотел бы получить информацию о том, как поставлено сотрудничество втузов с предприятиями в области НИР, как предприятия «смотрят» на втузы у нас и за рубежом.

И. ДОВГИЙ,
Чернигов

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

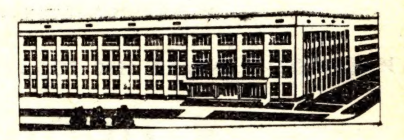
4 (190) 1990



НОВОСИБИРСК
«НАУКА»
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



0131—7652. Экономика и организация промышленного производства. 1990. № 4. 1—224.



Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректор Н. В. МОЛИНА

Сдано в набор 18.12.89. Подписано к печати 5.02.89. МН-01010. Формат 84×108 1/32. Бумага кн.-журнальная. Высокая печать. Усл. печ. л. 8,5+3,36 офсетом. Усл. кр.-отт. 15,79. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 165 000. Заказ 994. Цена 70 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени Издательство «Наука», Сибирское отделение, 630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука», 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Вопросы теории



СОЦИАЛИЗМ, КООПЕРАЦИЯ, ГОСУДАРСТВО *

В. А. ТИХОНОВ,
народный депутат СССР,
академик ВАСХНИЛ,
председатель Союза кооператоров СССР,
Москва

Два года назад под аплодисменты был принят Закон о кооперации. В то время много писали, что наконец-то предпринят серьезный практический шаг по изменению хозяйственной жизни. Полгода отзывы о развитии коопера-

* **В основу** статьи положено выступление автора в Политехническом музее на устном выпуске журнала «ЭКО» 18 октября 1989 г.

тивного сектора были, как правило, позитивными. Затем эйфория сменилась размышлениями и равнодушием. И вдруг с весны 1989 г. начался всеобщий крестовый поход против кооперативов. Обстановка настолько обострилась, что приходится поражаться, как они вообще еще существуют. Между тем обследования, проведенные сотрудниками Всесоюзного центра изучения общественного мнения по социально-экономическим вопросам при ВЦСПС и Госкомтруде СССР, а затем группой под началом доктора философских наук В. Бойкова в содружестве с американскими социологами, представляющими соответствующие ассоциации в США, показывают следующее. Примерно 27 % опрошенных в разных городах страны сталкивались с деятельностью кооперативов хотя бы раз и только 14 % — более одного раза. Таким образом, свыше 70 % населения не имеют представления о деятельности кооперативов. Между тем именно они оценивают кооперативное движение враждебно. Как правило, это люди старшего поколения (55—60 лет). Положительно относится к кооперации в основном молодежь, очевидно, связывая с ней свои надежды на улучшение жизни.

И все-таки при массовом раздражении позитивных оценок и надежд на развитие кооперации больше. Видимо, слишком мал еще кооперативный сектор экономики для того, чтобы его можно было объективно оценить. С другой стороны, у него выявился неожиданно высокий темп роста. В начале 1988 г., когда вышло постановление о кооперативах, их насчитывалось не более 19 тыс. В них работало 240—245 тыс. человек, а объем производства составлял 325 млн руб. На начало 1989 г. действовало уже около 77,5 тыс. кооперативов с общим числом работающих 1397 тыс. человек и объемом производства примерно 6,1 млрд руб.; на 1 июля 1989 г. — 12,7 млрд руб. (удвоение), а на 1 сентября этого же года — около 17 млрд руб. По нашим прогнозам, общий объем производства к концу 1989 г. должен был достигнуть 25—26 млрд руб. Однако из-за ограничительных мер темпы роста кооперативного производства затормозились.

Наше народное хозяйство изначально формировалось на основе государственного монополизма. Говорят, он возник в сталинский период, но думается, что начало было заложено еще до прихода к власти Сталина и его окружения. Вспомним ленинские работы «Империализм как выс-

шая стадия капитализма», а также «Грозящая катастрофа и как с ней бороться», написанные через год после Великой Октябрьской революции. В них отчетливо прослеживается, что в то время Ленин связывал модель хозяйственной системы социализма с государственно-монополистическим капитализмом.

В работе «Детская болезнь левизны в коммунизме» Ленин говорит о том, что ныне наиболее развитой страной является Германия. Производство фактически обобществлено, управление им находится в руках нескольких крупнейших монополий, которые органически срослись с государственным аппаратом. Появилась возможность управления этим хозяйством из единого центра. Если, по мысли Ленина, государство юнкерское, помещичье, капиталистическое заменить государством пролетарским, государством социалистическим, мы получим все, что необходимо для победы социализма.

Именно в то время Ленин выдвинул тезис: единственное, что может нас спасти, это государственный капитализм, и если мы введем его через полгода, тогда победа социализма обеспечена. Идеи госкапитализма как основы системы хозяйствования Ленин придерживался до июля 1921 г. В работе «О продналоге» он вновь вернулся к ней и указал четыре основных формы госкапитализма. Интересно, что там рассматривается даже кооперация. Почему? Потому, отмечал Ленин, что производственная кооперация есть форма объединения индивидуальных производителей села и города. И такое объединение позволяет поставить эту армию мелких товаропроизводителей под усиленный контроль государства. Если, по мысли Ленина, с кооперацией дело не пойдет, то «отменить закон о кооперации гораздо легче, чем порвать договор о концессии»[1]. Важно, чтобы объединенные в кооперативы мелкие производители завязали необходимые связи с государственным сектором и с государством. Эти связи останутся, они позволят управлять ранее мелкими, а теперь соединенными товаропроизводителями. Поскольку это сказано в апреле 1921 г., можно сделать вывод, что замысел Ленина состоял в том, что социалистическое народное хозяйство есть прежде всего хозяйство, управляемое из единого центра. И коопе-

---

[1] **Ленин В. И.** Полн. собр. соч. Т. 43. С. 226.

рация необходима в том случае, если она будет объектом такого централизованного управления.

В начале 1923 г. взгляды Ленина коренным образом изменились. Он отмечает, что действительность подсказывает необходимость коренного изменения «всей нашей точки зрения на социализм». И теперь «тот общественный строй, который мы должны поддерживать сверх обычного, есть строй кооперативный»[2]. Впервые в статье «О кооперации» Ленин применяет термин «кооперативный социализм». Раньше на кооперацию смотрели как на торгашескую лавочку. Однако, по мысли Ленина, кооперация мелких производителей, сохраняющих юридическую и хозяйственную самостоятельность, является основой хозяйственного строя социализма. Знаменательно: Ленин опять отмечает, что при общественной собственности на решающие средства производства, включая и землю, при пролетарской власти в государстве кооперация создает все необходимое для построения полного социалистического общества. Завершая эту часть статьи, Ленин резюмирует: социализм есть строй цивилизованных кооператоров.

Откуда такая коренная перемена точки зрения на социализм: от хозяйственной государственной монополистической системы — к кооперации свободных товаропроизводителей, то есть к системе, которая сама по себе неизбежно олицетворяет рынок и рыночную форму взаимодействия различных видов общественного труда? Когда Ленин пропагандировал идею государственного монополизма, он подчеркивал во множестве своих работ, что самой большой опасностью для социализма является мелкобуржуазная стихия. Именно потому Ленин категорически выступал против рынка и рыночных связей, особенно против рыночного регулирования народного хозяйства. И тут же говорил, что своими силами пролетарская революция с рынком не справится. Для того чтобы подавить его, необходим, по мысли Ленина, мощный союз, для которого рынок был бы антагонистически неприемлем. Таким мощным союзником в борьбе против рынка является экономический монополизм. Тот самый государственный монополизм, применительно к нашей стране названный Лениным государственным капитализмом.

---

[2] **Ленин В. И.** Полн. собр. соч. Т. 45. С. 370.

Коренная перемена точки зрения на социализм означает изменение взглядов Ленина и на государство как машину, предназначенную лишь для подавления, на систему управления народным хозяйством как управления только из единого центра. Новая позиция просматривается не только в статье «О кооперации», но и в других последних работах Ленина.

По сути дела, рассматривая пути перехода от нынешней экономики к демократической хозяйственной системе, все мы переживали ту же «коренную перемену». Почему этот процесс начался только в 1987—1988 гг.? Почему на целых 65 лет наши перемены отдалены от концепции социализма, провозглашенной Лениным накануне смерти? Вспомним политическую обстановку в стране после смерти Ленина. Его преемники не случайно работу «О кооперации», написанную 4—6 января 1923 г., опубликовали только в конце мая 1923 г. А перед этим в партийные организации на местах было послано письмо Политбюро о том, как надо относиться к ленинскому наследию конца 1922—начала 1923 г. В письме утверждалось, что статья «О кооперации» написана больным человеком. И лишь тогда она была опубликована незначительным тиражом.

Дело в том, что преемники Ленина о коренной перестройке социализма в тот период и не думали. Считалось, что и в 1923 г., и в последующие годы государственный капитализм по-прежнему необходим для уничтожения остатков мелкобуржуазной стихии. Но по мере того как государство набирало силу, нужда в этом термине утрачивалась, и на смену ему пришел монополизм «пролетарского» государства. Последний, выполняя прежде всего функции подавления, и стал решающей силой при формировании существующего до сих пор хозяйственного строя.



По сути, мы сейчас имеем ту же государственно-монополистическую систему народного хозяйства. Хотя число министерств и ведомств уменьшается, их функции сохраняются. Более того, все чаще бывает, как в случае с Минудобрений, хотя оно и ликвидировано, но в том же здании создается ассоциация предприятий, производящих химические удобрения. Бывший министр становится выборным председателем ассоциации, наделенной теми же функциями директивного распорядительства, что и министерство.

Однако главная опасность в другом. Мы вдруг обнаружили, что плановое управление производством из единого центра — фикция. Министерства и ведомства, распоряжающиеся ресурсами, а с 1965 г. наделенные и государственной властью, стали крупной экономической силой, монопольно господствующей в своей отрасли. Речь идет уже не о сращивании наших министерств с государственной властью. Практически они подчинили себе государственный аппарат. Межотраслевые диспропорции, постоянная неразбериха с поставками, взаимодействие предприятий, относящихся к разным министерствам, все более способствовали размежеванию в материальном производстве. Созданный Сталиным и его единомышленниками моноцентризм после 1965 г. стал превращаться в полицентризм.

Каждое ведомство сохраняет монополистические функции держателя ресурсов, как производственных, так и производимых. Тем самым рынок как сфера обмена практически ликвидирован. За ним осталась только сфера реализации потребительских товаров. Предприятия-поставщики освобождены от обязанностей продавца, а предприятия, потребляющие ресурсы, насильственно лишены прав и функций покупателей, предполагающих возможность экономически воздействовать на поставщика.

Попытки правительства в 80-е годы ослабить могущество министерств и ликвидировать диспропорции в народном хозяйстве ни к каким позитивным результатам не привели. Напротив, положение ухудшалось. Правительство утратило контроль над экономикой и оказалось бессильным перед ведомствами как отраслевыми монополиями. Нужна была некая социальная сила, которая могла бы, с одной стороны, подрывать господство монополий, размывать их устои, а с другой — использоваться для ослабления бюрократического аппарата, в частности государственного.

Представлялось, что такой силой может стать кооперация, по своей природе ориентированная на рынок, и возрожденная кооперация сумеет обрести необходимую мощь для конкурентной борьбы с государственными предприятиями. Но прошло совсем немного времени — и оказалось, что сил на борьбу не хватает.

Государственный аппарат сразу же после принятия Закона о кооперации включил мощные экономические рычаги. Во-первых, цены на ресурсы, продаваемые кооперативам, в 3—8 раз выше, чем на те же ресурсы для государственных предприятий. Во-вторых, были найдены варианты налоговой системы, удушающие кооперативы, прежде всего производственные (их легче всего поставить под финансовый контроль). Кроме того, был установлен ряд ограничений (например, чрезмерно высокая арендная плата), которые испытывают на себе кооперативы всех типов.

В результате кооперация значительную часть своих расходов, в том числе и тех, которые обусловлены государственной политикой, компенсирует за счет кошелька потребителей. Так как же могут потребители, особенно в розничной торговле, не выступать против кооперации? Возникает вопрос: большие налоги, высокие цены на ресурсы и государственный рэкет или рэкет государственных чиновников[3] — то ли это сознательная политика, цель которой — вынудить кооперацию завышать цены на продукцию, или же непредвиденные явления? Думаю, в аппарате работают достаточно дальновидные люди.

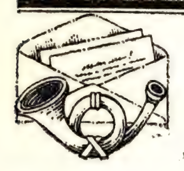
Особое озлобление вызывает торгово-закупочная деятельность, на которую приходится примерно 6% оборота кооперации СССР. Однако отрицательные явления, связанные с этой деятельностью, прежде всего объясняются тем, что здесь поставлены непреодолимые преграды. Кое-где эти копеoften кооперативы пытаются вообще ликвидировать.

Конечно, ликвидировать можно все. Но вот такой пример. В Краснодарском крае в прошлые годы около 40 % скоропортящихся фруктов и овощей списывалось или в лучшем случае шло на корм скоту. Именно там и появились торгово-закупочные кооперативы из разных, преимущественно северных, районов России. Они скупали у колхозов и совхозов значительную часть продукции, которая раньше сгнивала, и отправляли ее в другие регионы. И вот в

[3] Это не преувеличение. Имеются многочисленные факты, подтверждающие вымогательство государственных чиновников.

июле 1989 г. Краснодарский крайисполком по указанию крайкома партии принял решение о запрещении деятельности торгово-закупочных кооперативов.

В вину им были поставлены следующие «преступления»: «32 торгово-закупочных кооператива только через краснодарский аэропорт вывезли 445 т плодоовощной продукции... кооператив «Политехник» вывез в Свердловск 11,6 т яблок... Северский кооператив отправил в Норильск 5,6 т ягод, 2,5 т яблок... кооператив «Сельская новь» приобрел более 120 т помидоров по цене 1,5 руб. за 1 кг (обратите внимание: это куплено у колхозов и совхозов, где закупочная цена установлена 12 коп. за 1 кг — прим. авт.) и реализовал их в Магадане по цене 4 руб. за 1 кг». По приказу крайисполкома дороги из края были перекрыты усиленными кордонами. Милиции дали чрезвычайные полномочия конфисковывать все вывозимые фрукты, овощи и т. д., отбирать автомобили, запрещать заправку коо-



Из писем в редакцию

Без рынка перестройка — не перестройка

Мы осознали, что продовольственные трудности связаны с отсутствием реальных хозяев на земле, с отчуждением непосредственных производителей от средств производства. Представим, что каждый выбрал для себя: работать ли ему самостоятельно на земле, объединиться в арендные бригады или остаться в колхозе или совхозе. В каждом конкретном случае наиболее прогрессивной может быть любая из этих форм.

Итак, мы сделали выбор, но оказались в рамках примитивных, абсурдных экономических отношений: не можем самостоятельно решать, что производить и по какой цене продавать. Это целиком зависит от чьей-то воли.

Один известный экономист еще в 20-е годы говорил, что дефицит появляется там, где государство осуществляет контроль за ценами. Средство ликвидации такого дефицита — увеличение выпуска дефицитных продуктов, которое еще более усугубляет дефицит других продуктов и т. д.

Я не против контроля со стороны государства за ценами, но лишь в меру необходимости. Рыночное ценообразование — это по сути кровообращение всей хозяйственной жизни. Новые формы хозяйствования требуют свободного рынка и рыночных отношений. Допустим, и в этом направлении мы добились успехов, ликвидировав остатки крепостничества в сельском хозяйстве, сделали

перативных машин бензином. Установили жесткий милицейский контроль в городах, селах, районах. В результате, по нашим расчетам, потери овощей, фруктов и бахчевых культур в Краснодарском крае составили около 60 % всей валовой продукции.

В то же время в Коми АССР правительство заключает долговременные соглашения с торгово-закупочными кооперативами, и цены на ту же продукцию нигде не превышали цен потребительской кооперации, были даже ниже. Любопытно, что в данной связи республиканский потребсоюз выступил с протестом: свободные кооператоры своими низкими ценами «мешали» ему торговать... То есть там, где правительство подходит к ситуации разумно, оказывается, что торгово-закупочные кооперативы выполняют именно те функции, которые приносят пользу населению.

Производственные кооперативы, работающие по заказам государственных предприятий, составляют примерно

крестьян свободными производителями на своей земле. При твердой гарантии права собственности со стороны государства и охране ее государством это приведет к взрывному эффекту в производстве зерна, мяса, молока и других продуктов питания.

Если бы с 1 га совхозной земли снимали столько же урожая, сколько с 1 га дач, другой кризис показал бы, что мы выздоравливаем. Взрывной эффект в производстве продуктов питания (за счет жесткой самоэксплуатации) приведет к затовариванию, падению цен и разорению части производителей. В более выгодном положении окажутся те, кто сумеет наладить переработку продуктов, их хранение и поставлять на рынок продукты в любое время года и в большем ассортименте. Но существенным тормозом станет узость рынка средств производства и предметов потребления для самих крестьян. На вырученные деньги они просто не смогут купить необходимые им товары. Найти хозяина на земле гораздо проще, чем в промышленности. Перевод на аренду мастерских, парикмахерских, столовых и других мелких предприятий прогрессивен, правда, до известной степени. Гораздо хуже пойдут дела на предприятиях с числом работающих 1000 и более человек.

Сложившаяся система приводит к путанице в управлении предприятием. Допустим, предприятие перешло на аренду и самостоятельно заключило договор с поставщиками и заказчиками, а через несколько лет понесло убытки. Кто понесет ответственность за невыполнение обязательств, кто возместит принесенные другой стороне убытки? — Профком, партком? — Что-то не верится; СТК, дирекция — а если за это время сменился весь состав СТК, часть дирекции? Кто все-таки должен нести персональную ответственность за нарушение обязательств, возмещать причиненные убытки? Если весь трудовой коллектив, то это еще более непонятно.

37 % кооперативного сектора. Сегодня их обвиняют в том, что в них уходят квалифицированные рабочие. Только в 1989 г. с объединения «Каучук» ушли в производственные кооперативы 348 человек. А происходит это потому, что средняя заработная плата у них — 219 руб., тогда как люди, занятые во внерабочее время в организованных на основном производстве кооперативах (4 часа сверх нормального рабочего дня) получают в среднем 600—700 руб. в месяц. Разве будут закрепляться кадры на государственных предприятиях, когда в кооперативах благодаря повышенной выработке и большей заинтересованности труд оплачивается не по тарифам, а в соответствии с реальными результатами? Конечно же, нет.

Очевидно, пока государственные предприятия не создадут условия работы, предусмотренные Законом о кооперации, будет перелив рабочей силы. Потом начнется и перелив ресурсов. Плохо ли это? С точки зрения дирек-

---

Пока на предприятиях не будет хозяина, самостоятельно принимающего любые решения, не противоречащие законодательству, и несущего за них ответственность, до тех пор дел в промышленности ждать бесполезно. Зачем вам рисковать своим имуществом, если государство может выделить фонды на сырье, а может и не выделить, если сегодня вы продаете свой продукт по одной цене, а завтра прикажут продавать по другой.

Опять все упирается в рынок, рынок свободный и саморегулируемый. Государство контролирует состояние рынка, соблюдение законов, но не вмешивается в его функционирование. К примеру, если государство хочет накормить детей фруктами, то оно не должно устанавливать дешевые цены на фрукты, а должно закупать на рынке по сложившимся ценам и продавать в детские сады и больницы по сниженным.

В. А. ЗВЕРЕВ

Как поднять производительность труда?

Эффективный метод для этого давно найден и широко применяется, но, к сожалению, за рубежом. Это программный подход к производительности труда. Появился он в ГДР в начале 70-х годов. Моментально учуяли выгоду японцы, потом американцы. Наши специалисты отнеслись к нему скептически.

На чем основан метод? Хорошо продуманная программа повышения производительности труда для каждого предприятия базируется на учете его особенностей и реальных возможностей; во-вторых, она пронизывает все звенья производства, доходит до каждого работника; в-третьих, она четко формулирует цель, способы достижения этой цели и закрепляет за каждым исполнителем программы четкие функции.

тора — плохо. Но вдумаемся: какова суть нынешней хозяйственной реформы? Разве прежде всего — не создание свободной от монополистов демократической хозяйственной системы, ориентированной на рынок, использующей его как сферу обмена между различными видами труда? Перелив рабочей силы свидетельствует о несостоятельности монополистической системы и эффективности рыночной, способной поддаваться государственному регулированию.

Если вспомнить теорию К. Маркса о двух видах конкуренции, то они в совокупности и являются тем фактором, который ведет в итоге к низким ценам. Одна форма — это межотраслевой перелив капитала, включая и переменный (рабочую силу); вторая форма — внутриотраслевая конкуренция за рынок и потребителей. Вряд ли можно рассчитывать на то, что у нас сейчас появится вторая форма конкуренции: рынка нет, есть только монополистическая сфе-

---

Программу нельзя разработать и реализовать без подготовительной работы. Специалисты из ГДР считают, что аналитическая подготовительная часть работы требует около двух лет.

Для разработки и реализации таких программ создается специальный орган. Американская компания по производству авиационной техники «Хьюг» создала дирекцию по управлению программами повышения производительности труда, а ее директор наделен самыми высокими полномочиями, как и президент фирмы. В ГДР создают временные отделы или группы. В Японии, США, Канаде, Великобритании, Индии и ряде других стран созданы также специальные центры производительности труда, в том числе на национальном уровне. Они объединяются в международные организации для обмена опытом. Все предприятия и организации, разрабатывающие программы производительности труда, стремятся довести цели и задачи программ до каждого работника, определить функции каждого трудового коллектива, создать стимулы для участия в программе; наконец, предусматривается обучение персонала, проведение специальных семинаров, где идет поиск новых решений.

Вы скажете: что тут нового, у нас тоже есть программы, да еще какие глобальные — на министерском, республиканском, союзном уровнях. Не будем давать оценку их содержательности. Но на каждом предприятии эти программы еще мало ощутимы, слабо управляемы. И, наверное, наиболее рационально начать не с масштабных народнохозяйственных программ, а оттачивать сначала в низовом звене, накапливать опыт, учить предприятия этому делу, а затем уж браться за народное хозяйство в целом.

Е. Г. БОГОМАЗОВ, М. Г. КУЗНЕЦОВ,
кандидаты экономических наук,
Белорусский филиал НИИТруда,
Минск

ра распределения ресурсов. Но вот первая форма конкуренции уже возникла. Правда, происходит перелив капитала не между отраслями, а между секторами: из монополистического в рыночный. Думается, что с точки зрения перестройки хозяйственной системы это явление надо рассматривать как прогрессивное. Чем быстрее стихийными процессами мы подрываем основы монополизма, тем скорее начнется практическая перестройка.

Смысл сегодняшней борьбы и рабочего класса, и интеллигенции за перестройку состоит в том, чтобы не душить зарождающуюся кооперацию (хотя негативных сторон в ней не меньше, чем в государственном секторе), а настойчиво распространять ее на государственных предприятиях, постепенно освобождая их от государственного диктата и монополизма, превращая их первоначально, может быть, в арендные, а там, где это возможно,— в коллективные независимые предприятия. Главная же, на наш взгляд, цель — их последовательное превращение в предприятия народного типа, независимые от административного воз-

Консервы из скважин

Один из резервов интенсификации нефтегазового производства — разработка нефтяных месторождений, которые до сих пор считались нерентабельными. Много таких было открыто при бурении разведочных скважин малого диаметра в Башкирии, Куйбышевской и Саратовской областях, в Азербайджане и Чечено-Ингушетии, на Украине, в Краснодарском крае и в других регионах. Их консервировали из-за малодебитности, считали разработку нерентабельной. Конечно, если подходить к этим месторождениям с бытовавшими до сих пор мерками, то действительно кажется, что нет смысла заниматься такой «мелочовкой». Однако резкое снижение объемов добычи нефти показало, что кончилось время увлечения форсированной разработкой крупнейших месторождений. В стране разведано более 1500 нефтегазовых месторождений, и только единицы можно отнести к крупнейшим. Такие гиганты, как Ромашкино в Татарии, Самотлор в Тюменской области, Тенгиз в Казахстане, открываются не каждый год. К тому же печальный опыт форсированной разработки первых двух привел к их быстрому обводнению и падению суточных объемов добычи чистой нефти, а возможно, и к полной потере значительной ее части из-за снижения коэффициента нефтеотдачи пластов.

Из-за того, что консервируются многие малодебитные месторождения, остаются неосвоенными открытые запасы нефти и газа. В 12-й пятилетке предусмотрено израсходовать на геолого-разведочные работы 46 млрд руб., почти в 1,4 раза больше, чем в 11-й пяти-

действия государственного аппарата, в том числе и аппарата нынешних министерств.

В этом случае хозяйственные функции государства резко ограничатся и в основном будут сводиться к охране социальных прав и имущественных интересов граждан, которые и создают государство именно для этого. Функция подавления отпадает, а на ее место придут контролирующие (та самая охрана интересов граждан), регулирующие рынок функции (через налоги и налоговые ставки, кредиты, инвестиции, госзаказ, дотации), а также договоры с предприятиями. На этой основе появится возможность не административного, а экономического воздействия на уровень цен с целью предотвращения возможных монополистических проявлений.

Вторая группа функций, органически присущих государству,— это непосредственный контроль за технологией и предотвращение возможных ее вредоносных воздействий на здоровье людей и среду их обитания. И наконец, третья, одновременно экономическая и политическая

летке. Лишь около 70 % этих средств направляется на расширение сырьевой базы нефтяной и газовой промышленности. Это значит, что будут открыты сотни новых нефтяных месторождений, из которых освоят только 215. Все другие опять законсервируют как малодебитные.

А ведь еще в 60-х годах группа специалистов во главе с известным нефтяником С. И. Кувыкиным разработала и обосновала технические и экономические предпосылки бурения и эксплуатации скважин малого — со стволом менее 171 мм — диаметра (СМД). Однако их так и не использовали на практике. Между тем в США среди эксплуатирующихся месторождений до 70—80 % малодебитных. Еще в 1960 г. там было пробурено долотами малого диаметра около 10 % эксплуатационных скважин. С тех пор в США бурят таким методом более 5 тыс. скважин в год. И глубокие скважины в США заканчивают стволом малого диаметра. Такие стволы в США, как правило, «обсаживают» 2,75—3,5-дюймовыми насосно-компрессорными трубами и эксплуатируют с применением малогабаритных погружных насосов или газлифта. Подобная технология бурения и обустройства скважин на 35—40 % дешевле обычной. При этом еще и экономятся дефицитные материалы — металл, цемент. Не зря американцы считают эксплуатацию СМД рентабельной и за счет нее получают до 15 % общего годового объема добываемой нефти. Они считают экономически оправданной даже эксплуатацию скважин, дающих всего 1350—4000 кг нефти в сутки.

Ю. М. МАРКОВ, А. П. СМИРНОВ,
Москва

функция — налоговые и рентные отношения между государством и его бюджетом, с одной стороны, и свободно функционирующими коллективными и индивидуальными, семейными и иными товаропроизводителями, административно не зависимыми от государства,— с другой. Сейчас все это в зачаточном состоянии представлено кооперативным сектором производства, который с огромными препятствиями и издержками все-таки существует. И будущее, на наш взгляд, за ним.



В своей знаменитой книге «Капитализм, социализм и демократия» Йозеф Шумпетер приходит к следующему выводу: «Существуют понятия, такие, как потребности, выбор или экономические блага, никак не связанные с какой-то особой эпохой или социальным миром. Другим же понятиям, хотя в обычном своем значении и имеющим такую связь, исследователь может придать смысл, при котором она теряется. Например, издержки производства, понимаемые как вмененная стоимость, являются логической категорией. И наконец, третьи просто по своей природе не могут перенести пересадки в другой социальный мир и всегда будут иметь оттенок особого хозяйственного механизма. Использование их вне социального мира или культуры, обитателями которой они являются, не просто опасно. Это фактически равнозначно искажению исторического описания. Я полагаю, что государственная собственность на природные ресурсы, средства производства, как и налогообложение, в точности такие же обитатели коммерческого (капиталистического) общества, как и феодалы и лены — обитатели феодального мира».

К той же проблеме автор предлагаемой статьи подходит дорогой сомнений. Действительно, насколько правомерно использовать термин «государственная собственность» применительно к обществу, где госаппарат «самообслуживается» системой привилегий? С сомнений и начинаются новые пути в теории.

ДА СОБСТВЕННОСТЬ ЛИ ЭТО?

В. Г. БЕЛКИН,
кандидат экономических наук,
Дальневосточный государственный университет,
Владивосток

Функция управленческого труда исторически не связана с развитием форм собственности, а вытекает из объективной необходимости разделения общественного труда на преимущественно умственный (управленческий) и преимущественно физический (иначе его называют материально-предметным). Труд одних производит материальные ценности, труд других управляет производством этих материальных ценностей.

Вопрос о том, собственник ли государство или нет, можно поставить и в такой форме: «голова» по отношению к «рукам и ногам» — это собственник или нет? Думается, что двух ответов здесь быть не может. Хотя не исключен в принципе тот вариант, когда собственник может входить в состав «управленческой головы» или, если ему уж очень захочется, то может стать «руками и ногами». Но в любом из этих вариантов речь уже идет о другой общественной функции, не связанной непосредственно с собственностью.

Признание государственного экономического аппарата собственником средств производства (в теории или на практике) породило бы ранее никому не известный способ производства. Причем этот способ был бы далек как от капиталистического, так и от коммунистического. Между тем попытки в этой области некоторыми авторами предпринимаются. Так, С. Андреев в статье «Структура власти» (Нева. 1989. № 1), справедливо критикуя наш госаппарат за обюрокрачивание, делает вывод о том, что он получает признаки класса.

Давая определение понятия «общественные классы», В. И. Ленин в скобках замечает, что классовые привилегии большей частью закреплены и оформлены в законах, т. е. признаны обществом официально, исходя из объективно сложившейся социально-экономической структуры общества. Привилегии, которые возникли у госаппарата в социалистическом обществе, вытекают как раз

не из принятых законов и принципов, а в нарушение их. Если же узаконить эти привилегии, то можно ли вообще говорить о социализме?

Если же искать классовые признаки по принципу обобщения массовых общественных аномалий (например, по присвоению того, что данной социальной группе не принадлежит и не должно принадлежать), то к коррумпированной части госаппарата можно было бы приплюсовать несунов из числа рабочих и крестьян и объявить всех несунов классом.

Может быть, С. Андрееву следовало бы дать свое определение «класса»? И исходя из него попытаться решить проблему. Поскольку ленинское определение класса было дано для другого типа общества.

В экономической теории, а вслед за этим и в повседневной жизни, сложился стереотип: понятие «государственная форма собственности» (подчеркну, именно «форма» собственности) подменяется понятиями «государство-собственник», «государственная собственность». Вопрос должен стоять так: почему общенародная собственность на данном этапе развития социализма проявляется в форме государственной? И ответ на него следует искать в анализе «формы» движения и развития системы производственных отношений при социализме.

Таковой является государственная форма планомерности. Посредником отношения в данной форме выступает единый экономический центр в лице социалистического государства. Данный посредник и придает государственную окраску системе производственных отношений (государственные планы и программы; государственные нормы, нормативы, показатели; государственные заказы и т. д. и т. п.). Ранее доминирующим посредником в товарных отношениях выступали деньги. Они также придавали свою — денежную — окраску системе производственных отношений.

Клуб директоров

Краткие результаты анкетного опроса директоров

ДВА ГОДА СПУСТЯ



Н. А. ВАСИЛЬЕВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства
СО АН СССР, Новосибирск

Прошло два года после принятия законов о государственном предприятии и о внесении изменений и дополнений в Закон СССР о государственном предприятии (объединении). Обсуждается проект Закона о социалистическом предприятии. Расширилась ли экономическая самостоятельность предприятия? Как дальше совершенствовать экономическое законодательство? Такие вопросы были предложены участникам XIII заседания Всесоюзного клуба директоров (Рига, 12—14 октября 1989 г.).

82 % опрошенных руководителей считают необходимым уточнить, доработать либо в корне изменить законодательство для предприятий. «Реальных условий для самостоятельности нет, власть министерств сохранена. Закон до принятия поправок был простой декларацией. Поправки дали некоторую отдушину»,— таков приговор одного из директоров.

ДИРЕКТОРСКИЙ НАКАЗ ПРО ГОСЗАКАЗ

Из общего числа ответов удельный вес предприятий с долей госзаказа в производственной мощности более половины составляет 76 %. Это означает, что в хозяйственной практике доминирует ди-

рективное планирование. Исключается даже минимальный резерв мощности, необходимый для освоения новой продукции, внедрения новой техники и осуществления иных мероприятий НТП.

По сути система централизованного управления производством и сбытом продукции осталась прежней. 86,7 % опрошенных указали на несбалансированность планов производства продукции и их ресурсного обеспечения, 70 % — на вынужденный отказ от выгодных заказов, изготовление убыточной или низкорентабельной продукции и взаимодействие с невыгодными партнерами по производственно-сбытовой деятельности, 40 % — на низкую конкурентоспособность продукции на мировом рынке, 30 % — на устойчивое превышение портфеля заказов над производственной мощностью предприятия и замедление темпов роста продукции в натуральном выражении.

Резюмируя сказанное, отметим весьма сложную обстановку в сфере производства и сбыта продукции. Старая система связей между предприятиями быстро деградирует (один из руководителей охарактеризовал это как полную несостоятельность системы МТС, усиленную диктатом производителя-монополиста). Новая система связей, основанная на оптовой торговле средствами производства, не создана. Рынка товаров нет, поскольку отсутствуют основные его компоненты: свободный производитель, свободный потребитель и свободные цены. Поэтому заслуживают быстрейшего рассмотрения Верховным Советом СССР и Советом Министров СССР следующие предложения практических и научных работников:

1. Установить законодательно квоту производственной мощности под госзаказ на уровне не более 50 %.

2. Предусмотреть гарантированное обеспечение госзаказа всеми видами ресурсов, сбытом и установление экономических льгот; выполнение госзаказа оценивать с учетом фактического обеспечения его ресурсами.

3. Закрепить добровольность включения госзаказа в план предприятия на основе конкурсного его размещения.

4. Предоставить предприятию право реализовывать продукцию, выпущенную сверх госзаказа, по договорным или свободным ценам.

5. Закрепить право выдачи и размещения госзаказа за потребителем продукции.

ПРАВА ДЛЯ БЕСПРАВНЫХ

Следующая группа вопросов анкеты затрагивала инвестиционную деятельность предприятий. Реально можно говорить лишь о праве предприятия самостоятельно разрабатывать и утверждать план капи-

тальных вложений, проектно-сметную документацию, титульные списки и графики строительно-монтажных работ за счет собственных и заемных средств. В целом это, конечно, немаловажно. Право утверждать проектно-сметную документацию, титульные списки и графики строительно-монтажных работ за счет собственных и заемных средств готовы отстаивать 69,7 % директоров, право самостоятельно разрабатывать и утверждать план капитальных вложений — 57,6 %, осуществлять разработку проектно-сметной документации на конкурсной основе, не принимать у разработчиков устаревшие проекты — 36,3 %.

Проранжируем проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в ходе инвестиционной деятельности (табл. 1).

Анализ распределения финансовых ресурсов обследованных предприятий показал, что 82 % (от 50 до 100 %) ресурсов направляют на финансирование капитального строительства. У 82 % предприятий доля финансирования строительства объектов производственного на-

Таблица 1

Проблемы	% директоров, отметивших типичность данной ситуации
Вынужденное ограничение необходимых для предприятия направлений и объектов инвестирования из-за дефицита финансовых, материально-технических ресурсов, мощностей у проектировщиков и подрядчиков	88,2
«Натуральные» уступки строителям: помощь людьми, самостоятельная «доводка» объектов, выделение материально-технических ресурсов и т. п.	79,4
Неблагоприятные стартовые условия (изношенность основных производственных фондов, нехватка жилья, детских учреждений и т. п.)	79,4
Длительные сроки и низкое качество исполнения проектов и сооружения объектов	73,5
Отсутствие возможностей выбора партнеров по инвестиционной деятельности из-за монопольного положения проектных и подрядных строительных организаций	73,5
Низкая договорная дисциплина (срывы сроков проектирования и строительства, поставки оборудования для СМР и т. п.)	73,5
Чрезмерные объемы незавершенного строительства, запасов неустановленного оборудования	44,1
Ошибочные или малоэффективные решения, выражающиеся в неправильно поставленных целях (направлениях и объектах инвестирования)	35,3

значения составляет 50 % и более. Существенно меньшая доля средств направляется на финансирование мероприятий НТП: лишь 18 % предприятий расходуют на эти цели более 25 % средств. Финансирование новых форм предпринимательской деятельности (приобретение акций других предприятий, аренда предприятий, учредительские и спонсорские взносы и т. п.) среди обследованных предприятий не получило широкого распространения. На эти цели выделяли средства лишь четверть предприятий, причем в размере не более 6 % финансовых ресурсов. Заметную долю инвестиций составляют расходы на социальное развитие, рекламу, обучение. На эти цели расходовали средства 57 % предприятий, причем в доле, доходящей до 50 % всех финансовых ресурсов.

Реальное расширение экономической самостоятельности предприятий в сфере инвестиционной деятельности и повышение эффективности последней возможно только при создании рынка капитала, что предполагает изменение собственности на средства производства. Этот вопрос ставится и в связи со статусом производственных фондов, приобретаемых предприятиями в порядке самофинансирования, и в связи с развитием арендных отношений, образованием кооперативных, совместных, акционерных и других предприятий.

Приходит постепенное понимание необходимости Закона о собственности, затем внесения изменений в Закон о предприятии.

ЧТО УГНЕТАЕТ ФИНАНСИСТОВ?

На предприятиях сохраняется слишком много препон и для разумной, рациональной финансовой деятельности. Наибольшее недовольство среди директоров вызывает, например, отсутствие экономически обоснованных нормативов, регулирующих финансовые отношения предприятия с госбюджетом и вышестоящим органом управления.

Большинство руководителей предприятий уверены, что сохранение статуса министерств в качестве вышестоящего органа исключает договорные отношения. Предприятие не может влиять на величину хозрасчетного дохода в силу практически полного охвата госзаказом производственных мощностей. Амортизационные отчисления в значительной части централизованы. Ограничено право обмена, продажи, сдачи в аренду и т. п. элементов основных производственных фондов, так как сохраняется государственная собственность.

Общая величина изъятия прибыли (отчисления) в бюджет и министерству по всем каналам составляет: до 25 % — 25 % предприятий, от 25 до 50 % — 28 %, от 50 до 75 % — 28 %, от 75 до

100 % — 19 % обследованных предприятий. Отчисления от прибыли в местный бюджет в размере до 5 % платят 64 % предприятий, от 5 до 10 % — 36 %.

Сохранение прежних условий финансовой деятельности предприятий объясняет сохранение и основных негативных явлений в этой сфере. Половина директоров указывают на рост затрат на единицу продукции (работ, услуг), рост масштабов убыточности изделий, участков, производств. Примерно половина предприятий ощущает неустойчивость финансового положения, ухудшение платежеспособности. На каждом третьем из них снижается уровень рентабельности, каждое шестое не выполняет план по прибыли. Растет кредиторская задолженность.

Изменение финансовых возможностей предприятий до и после введения Закона о госпредприятии приведено в табл. 2 (% к общему числу ответов).

Таблица 2

Сфера деятельности	Возможности расширились		Возможности практически не изменились	Возможности сузились
	существенно	незначительно		
Производственно-техническое развитие	18(24)*	32(47)	38(26)	12(3)
Строительство жилья и других непроизводственных объектов	18(18)	34(35)	40(32)	8(15)
Оплата труда	21(19)	59(41)	18(31)	2(9)

* Для сравнения в скобках приведены данные аналогичного опроса, проведенного в Свердловске в апреле 1987 г.

Судя по этим данным, резко ухудшились оценки финансовых возможностей предприятия в производственно-технической сфере (71 % и 50 % респондентов). В то же время оценка возможностей в части оплаты труда улучшилась: 60 % и 80 %, а возможности в сфере строительства жилья — не изменились. Но в целом более половины директоров все же отмечают расширение финансовых возможностей. Это вселяет надежду.

В ПОРТФЕЛЬ ДЕПУТАТОВ

В настоящее время интенсивно дорабатывается пакет законопроектов, развивающих экономическую реформу. Есть очевидные пробелы в этом пакете: отсутствуют пока даже в проекте законы о коллективном предприятии, о частном предпринимательстве и т. д. Но нам хотелось бы обратить внимание на другое.

В ближайшей перспективе государственный сектор, основанный на государственной собственности на средства производства, будет по-прежнему составлять значительную часть экономики. Поэтому безусловно необходимо сохранение в совокупности нормативных актов самостоятельного Закона о государственном предприятии. Для проекта Закона о социалистическом предприятии характерны существенные недостатки, приводящие в целом к сдержанной оценке этого документа. Члены Всесоюзного клуба директоров обратились к народным депутатам с предложением не принимать законопроект о социалистическом предприятии и разработать надлежащий проект в течение 1990 г. В переходный период было предложено пойти по пути внесения бесспорных поправок в Закон о госпредприятии.

На основе анкетного обследования, а также неоднократного обсуждения назревших изменений Закона о госпредприятии, в ходе заседаний клуба предложены поправки, касающиеся:

1) статуса государственной (и смешанных) формы собственности на средства производства, включая ноу-хау, товарные знаки, патенты и другие виды интеллектуальной собственности;

2) статуса и режима выдачи госзаказа;

3) законодательного регулирования взаимоотношений предприятия с государственными органами (в первую очередь с Госбанком), местными органами (особенно по выполнению непрофильных работ и выпуску товаров народного потребления) и хозяйственными партнерами;

4) амортизационных отчислений и инвестиционной политики;

5) функционирования госприемки;

6) порядка определения особенностей применения закона.

Предприятие и территория

ЖИЗНЬ — КАК ОНА ЕСТЬ, ИЛИ ХОРОШО РАБОТАТЬ ОПЯТЬ НЕВЫГОДНО

А. В. РОГОВ,
директор завода буровой техники,
Волгоград

Пишу эти строки после завершения работы первых съездов народных депутатов СССР и первых сессий Верховного Совета СССР. Развернувшиеся в стране преобразования и экономические реформы пока слабо отражаются на деятельности предприятий. Приведу конкретные факты.

КАРТИНКА ПЕРВАЯ: ПАРК НА СЛЕЗАХ

Дзержинский райисполком города Волгограда поручил нам (в качестве шефской помощи) подвести воду для полива насаждений в молодом парке крупного жилого массива. Дело, конечно, нужное. И хотя в этом микрорайоне проживает всего 3 % работников нашего завода, мы понимаем, что необходимо внести свою лепту в благоустройство родного города. Но роль местных Советов ограничивается выдачей команды. А где достать остродефицитные трубы? Откуда изыскать ресурсы? Отвечают: это ваши заботы...

Мы определили, что сметная стоимость работ в парке составит 284 тыс. руб. Райисполком пока некредитоспособен. Выходит, что благоустройство города принесет заводу ощутимые убытки. Возникает вопрос: имеют ли законную силу такие указания в наше время? Завод отчисляет в госбюджет крупные суммы и считает, что дополнительные задания, независимо от того, откуда они проистекают, должны выполняться на основе взаимной выгоды и по прямым связям. Настало время перейти на хозрасчетные отношения с любым работодателем и не принуждать предприятия под угрозой наказания выполнять заведомо убыточные работы.

КАРТИНКА ВТОРАЯ: ПОМОЩЬ ИЗ ЧУЖОГО КАРМАНА

Волгоградский облисполком принял решение — оказать помощь колхозам и совхозам области в уборке урожая. Завод должен выделить 20 грузовых автомобилей с водителями. Спустя некоторое время требуют еще 10 под картошку и 10 под капусту, т. е. всего 40 единиц из 53... Грабеж да и только! Принятое решение контролируется партийными и советскими органами района, города и области. Местные власти не обращают внимания на громадные убытки, которые понесет при этом завод. Понимая, что работники села еще нуждаются в помощи промышленности, мы, изучив свои возможности, дали согласие на выделение десяти автомобилей, имея в виду, что оставшиеся будут работать на выполнение плана завода. Но, выслушав нас, облисполком подтверждает свое решение.



Пора переходить на взаимовыгодные отношения, как правило, по прямым связям. Работая в условиях полного хозрасчета и самофинансирования, предприятие не должно нести убытков от «шефской помощи» селу, а наоборот, иметь даже выгоду от сотрудничества со своими сельскими коллегами. При таком подходе резко снизится потребность со стороны колхозов и совхозов в городских помощниках, а механизаторы и водители грузовых автомобилей будут добиваться, чтобы их направили на уборку урожая или, допустим, на посевную кампанию, вспашку зяби и т. п., где они пополнят и свой семейный бюджет.

КАРТИНКА ТРЕТЬЯ: НОВАТОРЫ ЗА МОЙ СЧЕТ

Переход на вторую модель хозрасчета на предприятиях промышленности проходит, как известно, довольно сложно, а во многих случаях и формально. Сложившаяся система ценообразования, нормирования, тарифных ставок и должностных окладов, действующие нормативные документы и ведомственные инструкции тормозят внедрение арендных отношений. Некоторых успехов достигли лишь сравнительно небольшие предприятия с массовым и крупносерийным произ-

водством при ограниченной номенклатуре продукции, пользующейся повышенным спросом. Это предприятия по производству строительных изделий и материалов, где, в порядке эксперимента отказавшись от ряда нормативных документов, тарифных ставок и должностных окладов, все структурные подразделения перешли на арендные отношения[1]. Здесь существенно улучшились показатели: возросла заработная плата всех работающих; накапливаются ресурсы для развития производства и инфраструктуры. На крупных предприятиях машиностроительного профиля эти сложные проблемы решаются, как правило, лишь в отдельных цехах[2]. У нас в Волгограде завод силикатных строительных материалов также перешел на арендные отношения и свои принципы управления производством и оплаты труда. Предприятие работает стабильно. Руководство завода понимает, что дальнейшее развитие производства немыслимо без реконструкции и технического перевооружения и наметило соответствующие планы, которые оцениваются в 14 млн руб. Но такие ресурсы небольшой завод не в состоянии заработать в ближайшей перспективе своими силами. В связи с этим при помощи местных советских органов предлагается необычное решение: повысить почти в 20 раз (!) отпускную цену на основную продукцию завода — силикатный кирпич, для всех предприятий, которые приобретают кирпич по прямым связям. Местные власти вслед за руководством завода требуют: за каждые миллион штук кирпича вноси 0,5 млн руб. на развитие завода!

Получаемый по прямым связям кирпич используется в основном для строительства и реконструкции хозяйственным способом, прежде всего для строительства жилья. Поступая таким образом, местные власти и руководство «передового» завода перекладывают свои заботы по реконструкции производства на потребителей. Наш завод каждый год потребляет в среднем 2 млн штук кирпича. Внедрение этого «новшества» даст заводу миллион рублей убытков! Многократно повышая отпускную цену на обычный, но остродефицитный силикатный кирпич, завод силикатных строительных материалов не сопровождает это «мероприятие» повы-



[1] См.: ЭКО. 1989. № 6.
[2] См.: ЭКО. 1989. № 5.

шением качества, оказанием дополнительных услуг потребителю и т. п.

КАРТИНКА ЧЕТВЕРТАЯ: ГАНГСТЕРЫ И ФИЛАНТРОПЫ

Волгоградский завод железобетонных изделий № 6 поставляет продукцию по прямым связям. Для строительства хозспособом жилого дома и молодежного общежития нам требуется 5 тыс. куб. м железобетонных изделий. Будучи монополистом в своей отрасли, сей завод за продукцию, которую он отпускает по утвержденным прейскурантам, требует... 15 квартир для своих работников. Причем бесплатно! Требует квартиры того дома, который мы с большим напряжением, в ущерб основной деятельности, строим хозспособом! Не дашь квартиры — не получишь железобетон...



Местные власти оказывают молчаливую поддержку этим вымогательствам, считая, что таким образом решаются социальные проблемы завода. Не важно, что его коллектив не утруждает себя дополнительными заботами по строительству, обирая коллективы, которые активно занимаются собственным социальным развитием.

КАРТИНКА ПЯТАЯ: РАЗБОЙ НА БОЛЬШОЙ ДОРОГЕ

Ссылаясь на современные (перестроечного времени) директивы, а именно Указ Президиума Верховного Совета СССР от 21 марта 1988 г. и постановление Совета Министров СССР от 28 января 1988 г., облисполком выдает указание заводу внести денежный взнос в сумме 300 тыс. руб. на строительство и реконструкцию дорог области. Требует он также передать средства на строительство объектов стройиндустрии города в размере 10 % от объема строительно-монтажных работ, принятых к производству по строительным объектам завода на 1990 г. Как видим, местные власти активизировали свою деятельность по социальному развитию региона. Это, конечно, правильно. Но завод никто не освобождал от налогов и отчислений в госбюджет и министерству.

Нам представляется, что социальное развитие города и регио-

на должно базироваться на средствах, которые предприятия отчисляют в местный бюджет по строго установленным ставкам и за счет сокращения централизованных отчислений. Пока же местные власти, пользуясь возросшими правами, берут дополнительную дань с предприятий, решая эти вопросы по своему усмотрению. Скажем, тот, кто не занимается собственным строительством, автоматически освобождается и от взносов на развитие стройиндустрии города.

КАРТИНКА ШЕСТАЯ: БЕЗОБИДНЫЕ ЗАДАНИЯ

Легкость, с которой выдается очередное задание местного характера, никто и никогда не исследовал. А надо бы! Ведь традиционное привлечение работников на картошку, капусту, помидоры и т. п.— мелочь по сравнению с ежегодными миллионными потерями. Так, построили городу водовод за 1,5 млн руб. Висит на балансе завода, коммунальное хозяйство его просто не берет в силу своей слабости. Ежегодный ущерб завода от амортизационных отчислений — 200 тыс. руб. Не организована доставка рабочих на завод. Опять за свой счет завод приобрел 26 автобусов, которые дают 600 тыс. руб. убытка в год. Рядовые, в общем-то вопросы, но они ярко высвечивают безразличие к госпредприятию и неугасающую власть бюрократии на местах.

Еще пример. Облисполком принимает решение о строительстве на селе. Нас обязывают построить четыре дома. Вроде немного для завода, но когда узнаешь, что это за 300 км от Волгограда, то... Если б за 30, давно б построили, так как материалы до последнего гвоздя заводские. Начался четвертый квартал, а бензина нет, дизельного топлива нет. Живи, как знаешь.

Наконец, для укрепления строительной индустрии города министерство выделило нашему заводу 3,5 млн руб. для строительства завода строительной оснастки. Завод построен, но новые мощности пустуют. Нет людей! А когда затевали строительство, о чем думали?.. Выход нашли простой: каждому, кто помощней, спустили план изготовления оснастки. Можешь, не можешь — делай... И так везде, где прорыв. Огрызнешься — вызывают на бюро, на



исполком, а то и со страниц газет скажут народу: «Ты виновен, что нет жилья, картошки, помидоров». А ведь их и нет потому, что исполнитель-то — не хозяин. Судите сами: за девять месяцев этого года поступило 465 команд «прибыть за заданием». Если на поездку уходит один час, то получается 58 дней по восемь часов. А если приплюсовать внеплановые вызовы и командировки?

Такова наша хваленая самостоятельность на практике. Пока завод справляется с выполнением плана, а вот с экономикой — ныряем все глубже и глубже. Как бы не утонуть совсем... Команды сверху, подобно радиационной пыли, проникают во все клетки живого заводского организма, внося разбалансированность и укрепляя иждивенческие настроения «слабаков».

КАРТИНКА СЕДЬМАЯ: ДОХОДЫ УСЛОВНЫЕ, УБЫТКИ БЕЗУСЛОВНЫЕ

Речь идет о штрафных санкциях и справедливости в новых условиях. Если завод не отгрузил своевременно продукцию, то потребитель имеет право выставить неустойку в размере 8 % стоимости изделия. А если после отгрузки продукции потребитель не оплачивает предприятию ее стоимость, ему все нипочем. Жди! Иногда ждем 1,5—2 месяца, а деньги нужны немедленно. Где правовая защищенность потребителя? Ее нет. Другой пример. Железная дорога отвечает перед грузоотправителем только на основании Устава железных дорог. Это значит, что она не отвечает за убытки, которые причинены грузоотправителю тем, что не поданы в срок вагоны, что поданы неотремонтированные вагоны, что из-за отсутствия вагонов отправитель не мог отправить груз в срок. Явный перекос в хозяйственных отношениях. Работаем по-новому, а инструкции старые. Еще более оберегаются инструкциями металлургические комбинаты. Практически весь прокат имеет верхний предел допуска. То есть работают по тоннажу, а нам, машиностроителям, нужны погонные или квадратные метры. Металлурги как бы вне критики до сих пор.

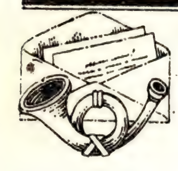


●

Местные органы власти усилили дань с промышленных предприятий. Они подходят с разбором: облагают непомерными налогами предприятия со стабильной экономической базой и «входят в положение», освобождая от поборов отстающие предприятия со слабой дисциплиной труда. Зарождается новый феномен «финансирования» реконструкции производства и развития социальной базы «передовых» и «предприимчивых» предприятий за счет потребителей. Подобную практику по-прежнему осуществляют и промышленные министерства, устанавливая свои нормативы отчислений для каждого предприятия от достигнутого.

Таким образом, продолжается изымание средств у напряженно работающих коллективов в пользу тех, где резервы не используются. Местные власти и центральный аппарат еще не отказались от старого принципа — подгонять все предприятия под некий средний уровень, на практике убеждая: хорошо работать — невыгодно. Пришло время освободиться не только от остатков административно-командной системы, но и от «нового мышления» в рамках этой же системы. Отношения суверенного предприятия с любыми «командирами» должны строиться на основе хозрасчета и взаимной выгоды.

Рис. В. КРИВОБОКОВА



Из писем в редакцию

Хотят ли рабочие хозрасчет?

Совершенно согласна с В. Н. Богачевым (ЭКО. 1989. № 6), что отношение к хозрасчету у нас — как к чудодейственному лекарству, которое само по себе или с минимальными усилиями хозяйственного организма может разрешить все проблемы.

К тому же сейчас деятельность предприятий оценивается, помимо прочих факторов, еще и тем, на какую модель хозрасчета или арендные отношения оно перешло. Чего стоит такой заголовок в одной из газет: «Взрывной эффект второй модели!» На поверку оказывается, что результат чаще всего зависит не столько от усилий коллектива, сколько от базы, с которой оно переходило на новые формы хозяйствования. Так, Саратовский завод строительных материалов, перейдя в начале прошлого года на аренду, будучи до этого стабильно работающим предприятием, оказался в должниках по итогам уже первого квартала. Основной причиной, по мнению коллектива, явилось изменение планирующим органом расчетной базы.

Формирование хозрасчетных отношений на предприятии начинается обычно «сверху», с хозрасчета предприятия. Считается, что этим самым весь коллектив настраивается на работу по-новому, т. е. в основу развития хозрасчетных отношений внутри производственной системы положена отвергаемая нами административно-распределительная система. Мыслится при этом, что если рабочему дать возможность прилично заработать, то он сразу станет хозяином, начнет внедрять хозрасчет или аренду, вовлекать в производство многочисленные внутрихозяйственные резервы.

Как это происходит зачастую — мы знаем. Достижение результата любой ценой, работа оборудования без ремонта, на износ. Не случайно во многих хозрасчетных и арендных коллективах рабочие отказываются от инженерного труда. Они не видят в нем необходимости в существующих условиях.

Результат такой деятельности недолговечен, он приводит как правило, к социальным конфликтам. Поистине «взрывным эффектом» явились забастовки шахтеров. А ведь они выдвигали претензии главным образом к организационным факторам.

Мне часто приходится бывать в разных коллективах. И как бы я ни старалась показать преимущества моделей хозяйственного расчета, рабочие резонно говорили, что прибыль — это хорошо, но их больше интересуют заработная плата и организация производства. Надо начинать с элементарного порядка, хотя бы с того, чтобы рабочее место было обеспечено материалами, инструментом,— считают они.

Как экономист я прекрасно понимаю, что хозяйственный расчет — единственный экономический рычаг, как принято говорить, с помощью которого можно оживить застоявшуюся экономику. Но хозрасчет и аренда предприятия немыслимы без изменения внутрипроизводственных отношений, основанных на научной организации производства, изменений, которые начинаются с первичных производственных звеньев. Без этого у нас будут продолжаться планирование от достигнутого и результаты любой ценой.

Д. П. МИЛЛЕР,
кандидат экономических наук,
филиал Саратовского политехнического института,
Энгельс



БЕСЕДА

с председателем Комитета
Верховного Совета СССР
по экономической реформе
В. М. ВОЛОГЖИНЫМ

ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ, ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

— Валентин Михайлович, Вы выступали в журнале более года назад в роли генерального директора львовского объединения «Конвейер» и председателя совета первого в стране акционерного общества «Конвейер» (подборка «Революция на «Конвейере» — ЭКО 1—2. 89). Что самое трудное в Вашем новом положении? Сложно было привыкать к новой деятельности?

— Да, работа носит совсем другой характер. У руководителя современного предприятия зачастую нет времени на долгие раздумья по тому или иному поводу. Надо быстро принять решение и быстро его реализовать, руководствуясь заранее выработанной концепцией, стратегией развития объединения. Здесь отношения иные. Важно выслушать, проанализировать все точки зрения, сформировать понимание проблемы не спеша. В общем, действовать по принципу: торопись медленно. Мы начали работать, когда концепции экономической реформы еще не было. Правительство находилось в поиске. Созданная под руководством академика Л. И. Абалкина комиссия тоже занималась выработкой концепции экономической перестройки. И лишь научно-практическая конференция высветила возможные направления реформы. А наша задача — законодательно помочь реализации этой концепции. Опираясь на специалистов, создавать законы, которые позволили бы ее претворить в жизнь. Сложность состоит в том, что есть разные концептуальные предложения. Некоторые из них отличаются и будут отли-

2 ЭиОПП № 4, 1990 г.

чаться от утвержденной концепции, но просто отбрасывать их нельзя. Они должны постоянно обогащать концепцию. Возникает серьезное противоречие: с одной стороны, необходимы новые законы, но с другой — нельзя торопиться с их принятием, скорость не должна идти в ущерб качеству законов. Одно неверное слово или нечетко сформулированное положение может принести непоправимый вред экономике страны. В этом большая сложность.

Трудно еще и потому, что нет достаточного опыта в дипломатии. Действуем в лоб — и проигрываем. Но это вопрос времени; навыки в общении, я думаю, мы приобретем.

— А что же тогда приносит удовлетворение? Есть такие моменты?

— Конечно. Члены нашего комитета испытали это после второй сессии Верховного Совета СССР. Концепция построения Закона СССР о собственности была сформулирована в комитете. Хорошо поработали доктор экономических наук А. Н. Бойко (Донецк), киевские, ленинградские ученые. Она отличалась и от правительственной, и от того, что предлагали академические институты. Но когда в общей работе пришли к согласию специалисты комитета, Совмина, Академии наук СССР,— мы испытали (впервые!) максимальное удовлетворение от своей деятельности. Сразу же после публикации проекта закона мы стали получать письма, в которых говорилось о том, что он одобряется общественностью...

Под руководством члена-корреспондента АН СССР П. Г. Бунича был разработан Закон об аренде. Это один из тех законов, которые в короткий срок могут изменить отношение к собственности, поскольку конечным продуктом в арендных коллективах распоряжается сам коллектив. Думаю, он даст толчок к стабилизации экономики, повышению производительности труда, насыщению рынка.

Чрезвычайно важным мы считаем принятие закона об экономической самостоятельности прибалтийских республик. Это сложный, даже противоречивый закон. За его экономической «авансценой» просматриваются политические проблемы. Однако при всех сложностях, когда было серьезное сомнение в том, что мы сумеем прийти к согласию, я вспоминаю наши ночные обсуждения с благодарностью. Мы все-таки смогли найти компромисс, все-таки пришли к единству в этом сложнейшем вопросе! Считаем, что он поможет

«закрыть» одну из болевых точек в стране. Нельзя сказать, что вылечит — есть ведь болезни неизлечимые... Но видимую боль снимет. Я считаю, что Верховный Совет проявил мудрость при решении этого вопроса.

— А если бы сессию в тот день вел другой человек, не М. С. Горбачев? Вы уверены, что и в этом случае закон удалось бы принять? Ведь все решил один голос...

— Мудрость Горбачева, влияние его личности, конечно, сыграли определяющую роль. Он очень четко сформулировал необходимость этого политического и экономического шага. Многие поняли важность сделанного. Коллега из другого комитета подошел ко мне после голосования и признался: «Я сидел и глотал валидол». Такой был накал страстей.

— Валентин Михайлович, а Вы не думаете, что его принятие сыграет негативную роль — не в Прибалтике, в других регионах?

— С начала реформы прошло много времени. И к термину «экономическая самостоятельность, хозрасчет республик» народ успел привыкнуть. Они не звучат так ново, как раньше. Принятие этого закона — первый крупный шаг к определенной концепции экономической реформы. Хотя Съездом к тому времени она утверждена не была, на правительственном уровне не было заявлено о ее реализации, но этот закон сделал необратимыми многие вещи.

— В том числе движение от экономического диктата — к экономической свободе для всех регионов и республик, видимо?

— Да, шаг в этом направлении сделан. Нельзя сказать, что у нас нет опасений, о которых вы упомянули, но и та, и другая сторона теперь получили документ, с помощью которого можно прийти к согласию. Это важно.

— Хотелось бы узнать подробнее о работе комитета. Бывают ли у вас диспуты, споры, может быть, переходящие в ссоры?

— В конечном итоге, мы приходим к согласию. Но когда идет обсуждение, особенно подходов к построению закона, его принципиальной установке (что он должен отражать, на что повлиять, что исправить, как работать) — споры кипят жесточайшие. Наш принцип: любая чужая мысль

имеет право на обсуждение. Не важно, крайняя она, центристская, левая, правая... Но работать надо так, чтобы с концепцией построения закона согласились все. Кто-то должен отказаться от своей идеи. Это драматический момент! Тут же появляются предложения: будем голосовать; примем два закона; примем три закона... То есть сумятицу из комитета предлагается вынести на сессию. У нас в комитете и ученые — академики, члены-корреспонденты, кандидаты наук, и директора предприятий, и рабочие, и инженеры. Нужно построить взаимодействие таким образом, чтобы не возобладал групповой интерес. Конечно, компетентность ученых-экономистов выше, чем практиков. Но даже правильное изложение проблем не должно обижать кого-то. Приходится много убеждать, проявлять терпение. Многие начинают смотреть на вещи глубже, меняют мнение, кругозор их расширяется. Поиски согласия — сложная штука. Нередко эмоции «взрывают» человека: «А что я не такой же народный депутат?! Я тоже имею право на свою точку зрения!» Да, но это вовсе не значит, что именно твоя точка зрения должна быть принята. Лишь потом, успокаивая страсти, вводя дискуссию в более спокойное русло, добиваемся согласия. Но трудно это чрезвычайно: 44 человека, 44 точки зрения, личности, за которыми стоят разные социальные группы.

— Много писалось и говорилось о том, что сессия приняла не так много законопроектов, как ожидалось. Каково Ваше мнение на этот счет?

— За время работы второй сессии было принято около 30 документов. Она была очень плодотворной. Только через наш комитет прошли три законопроекта (из числа тех, которые приняли). А были и отложенные.

Упор при подготовке законопроектов сделан на комитеты и комиссии. Все спорные вопросы решаются на согласительных комиссиях. Так, в частности, мы отрабатывали проект закона об экономической самостоятельности прибалтийских республик. Очень напряженно работала согласительная комиссия. Эта технология позволяет снять наибольшее количество спорных вопросов до вынесения на сессию.

— Предусматриваете ли Вы при обсуждении законопроектов какой-то инструментарий, позволяющий анализировать последствия их принятия?

— Мы занимаемся сейчас этим вопросом. Что нужно сделать? Пока законов принято немного. Второй Съезд народных депутатов обсуждал концепцию радикальной экономической реформы. Мы хотим привлечь к сотрудничеству Академию наук СССР, в частности ее Сибирское отделение, Союз инженерных обществ, для создания математической модели, чтобы в динамике посмотреть действие того или иного закона. Работа в этом направлении уже идет. Нам помогают экономисты, пока еще не известные широкой общественности, не признанные, так сказать. Они предложили свою математическую модель. Но она включает условия, сформировавшиеся в недрах административно-командной системы. То есть условия уходящие...

— Будем надеяться, что они действительно уходят.

— Когда мы пропускали через эту модель Закон о кооперации, то он моментально разрушал систему, а Закон о государственном предприятии — через три года. Такая математическая модель, отслеживающая ход реализации новых законов, нам принципиально необходима. Чтобы создать новую работающую экономическую систему, нужно принять около 30 законопроектов. Если бы мы могли все их пропускать через эту модель, мы сделали бы намного меньше ошибок.

— Это можно рассматривать в качестве заказа вашей комиссии?

— Да. Я считаю, что это принципиально. После принятия концепции реформы можно будет создать математическую модель и работать с ней.

— А какие основные принципы проводит комитет при подходе к любому закону?

— Изначальная идея — повысить заинтересованность человека. На 90% собственность в нашей стране принадлежит государству. Личной заинтересованности нет места. Но за кем закреплена эта государственная собственность? За Советом Министров? Нет. За министерствами? Вроде бы, да. Но министерства в конечном счете тоже не собственники. Результаты труда заводов никак не влияют на их положение. Предприятия и трудовые коллективы тем более не собственники: все, что они производят, у них забирается. «Разгосударствление» собственности, передача ее в руки кол-

лектива, конкретного человека и изменение его отношения к средствам производства, к труду — в этом наша главная линия, главный стержень. Во время революции партия провозгласила: земля — крестьянам, фабрики — рабочим. Но этот лозунг так и остался лозунгом. И теперь мы через все законы, разрабатываемые комитетом, проводим эту главную идею. Работаем над Законом об аренде — смотрим, как здесь отражается эта идея; обсуждаем Закон о социалистическом предприятии — тоже под этим углом зрения; смотрим проблемы формирования рынка — опять же задаем себе этот вопрос и т. д.

— Вот Вы сказали слово, которое произносят сегодня многие, вряд ли задумываясь над всей сложностью этого понятия: рынок. Зачастую «за кадром» остается самое главное — каким образом перейти к нему. Здесь много проблем. Не так давно я была в Иркутской области на совместном советско-японском предприятии «Игирма—Тайрику». Не имея надежной постоянной связи с миром, разве оно может проявить себя на мировом рынке?

— Я понимаю создание предпосылок для организации рынка в стране таким образом. Прежде всего надо экономически заинтересовать предприятия в выпуске продукции дешевой, но в большем количестве. Когда от каждой произведенной единицы продукции я буду получать больший доход, то буду больше ее производить. Это возможно только при изменении форм собственности. Продукция принадлежит производителю, когда он понимает, что если она будет некачественная, он останется без денег. Вся система взаимоотношений «производитель — потребитель» станет другой, если изменить формы собственности. А уж «внутри» этого процесса — обеспечение рынка телефаксами, компьютерами и т. д. Если у производителя всего этого не будет, а у соседа будет, то сосед и развиваться будет лучше, и заработки у него поднимутся. Сейчас всего этого нет, и нет интереса к развитию инфраструктуры. Я думаю, что к рынку можно прийти лишь через изменение взаимоотношений «производитель — потребитель», через новые формы собственности.

— Но как же совместить эту заинтересованность человека с постановлением Верховного Совета СССР о налогообложении и трехпроцентном росте заработной платы? Валентин

Михайлович, предприятия всеми правдами и неправдами стараются выпускать товары народного потребления. Но что они выпускают? Это же примитивнейшие изделия... А в увеличении выпуска основных изделий — пластмасс, подшипников, продукции электроники — они теперь не заинтересованы. Как возникло такое противоречащее вашей деятельности постановление?

— За первые четыре года перестройки достигнут единственный полезный итог — мы получили представление о том, какими путями нельзя идти. Поняли, что те установки, которые мы пытались провести в жизнь, не приносят эффекта. Наоборот, они усугубляют положение. К чему привело уменьшение государственного заказа и продажа продукции, произведенной сверх него, по договорам? Производитель без увеличения производства, а порой и при его уменьшении, за счет договорных цен получил возможность получать большую прибыль, что обеспечивает коллективу высокую заработную плату, не заработанную на самом деле. Сущность нашей экономики составляет монополизм. Если раньше на него можно было влиять, правда, неэффективно, используя административные методы, то сейчас, расширением самостоятельности государственных предприятий, появятся акционерные общества и арендные предприятия, и административными методами ничего не сделаешь. Предположим, три предприятия в стране выпускают одну и ту же продукцию. Получив в новых условиях возможность объединяться, будучи абсолютно самостоятельными (государство влияет на них лишь через налоги), они снова будут диктовать стране свою волю... И введенные постановлением три процента сверх общей суммы прироста зарплаты, о которых вы говорили, не лучшая мера правительства. Почему Верховный Совет пошел на это? Правительство обратилось с просьбой: дать 15 месяцев для приостановки негативных тенденций в экономике. В числе чрезвычайных мер правительства была и эта. Идея проста: предполагалось, что предприятия направят свои усилия на производство товаров народного потребления. Рынок пуст, но эффекта от этого налогообложения либо вообще не будет, либо негативные тенденции усилятся, по моему мнению.

— Это повторение, по сути, недавно отмененного и перед этим долго критикуемого на всех уровнях соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы...

— Но в худшем варианте!

— Валентин Михайлович, в обществе накануне второй сессии Верховного Совета было такое мнение: многое удастся изменить, если Верховный Совет осуществит свои властные функции по отношению к Совету Министров. Произошло ли это?

— В целом и правительство поняло, что это не старый Верховный Совет, что многое действительно решается в комитетах и комиссиях, что не надо отстаивать свою точку зрения только потому, что она своя, надо отбросить амбиции и думать о судьбах страны. Сейчас правительство обращается в наш комитет с просьбой провести экспертизу его решений, не касающихся законотворчества. Это шаг вперед. Формируются новые взаимоотношения между членами комитета, Советом Министров, аппаратом Верховного Совета. Конечно, сначала у нас не хватало опыта, мы не поднаторели в дебатах, подобных парламентским. Видимо, только у ученых был такой опыт. Непривычными были даже термины, которые пришлось употреблять. Но мы с помощью аппарата Верховного Совета приобрели некоторый опыт. Признанием того, что мы начинаем «взрослеть», считаем тот факт, что заседание согласительной комиссии для подготовки законопроекта по экономической самостоятельности республик Прибалтики (сложнейший вопрос!) депутаты предложили вести нам. Думаю, что шаг за шагом мы будем «взрослеть». Ведь другой задачи, кроме блага страны, у нас нет.

У себя в комитете мы пришли к мнению, что поскольку мы, Верховный Совет, назначили правительство — наша задача помогать ему, а не противостоять.

— Представим такую ситуацию: прошел год, а правительство бессильно решить проблемы. Предусматривается ли механизм его отставки?

— Заместитель Председателя Совета Министров СССР академик Л. И. Абалкин попросил дать правительству 15 месяцев. Если оно покажет свою неспособность — то уйдет в отставку. Правительство само высказалось за введение такого механизма и даже определило срок...

— Валентин Михайлович, ровно пять лет назад, на апрельском Пленуме ЦК, было объявлено о начале перестройки. Как Вы оцениваете эти годы?

— Я уже говорил, что четыре года экономической реформы просто потеряны, они даже усугубили экономическое положение. Но показали нам недопустимость решения вопросов старыми методами. Нужны принципиальная позиция и принципиальные шаги. Нельзя приглаживать, заглаживать проблемы: чуть подул ветерок — и экономические проблемы обнажаются. Думаю, что пятый год должен принести экономическую стабилизацию. У людей кончается терпение...

— Вы говорите о стабилизации, надеясь на новые законы?

— Я думаю, что поворот промышленности в сторону насыщения рынка товарами народного потребления должен снять напряженность в стране. Правительство, видимо, выделит часть заработанных валютных средств на насыщение рынка, пока идет переориентация промышленности. Это может стабилизировать положение. Но нет гарантии, что «разгосударствление» пойдет активно. А без этого 13-я пятилетка окажется сказкой, как и предыдущие. За этот год мы должны принять законы, обеспечивающие заинтересованность производителя в результатах своего труда. Это приведет к принципиальным изменениям. А правительство должно предотвратить в 1990 г. дальнейшее сползание экономики к пропасти, чтобы за это время появилась возможность перестроить экономические взаимоотношения в обществе.

— Говоря о заинтересованности трудящихся в результатах своего труда, мы не можем не вспомнить об акционерных обществах. Почему процесс их образования в стране, по существу, прекратился?

— Да, акционерная форма не получила развития в стране. Прежде всего потому, что ее считали и продолжают считать несоциалистической по сути. Созданные документы не способствуют ее распространению, душат ее, блокируют. Я имею в виду постановление Совмина СССР на эту тему. Мы чувствуем это на своем опыте, опыте государственного акционерного социалистического предприятия «Конвейер». Народные акции не находят понимания. Между тем в США в разряд народных ежегодно переходят от 600 до 800 предприятий. Правительство стимулирует их кредитование банками под полный уставной фонд. Мы на «Конвейере» взяли кредит в 1 млн руб., а постановление запретило кредитование. Почему? Ведь этот кредит свяжет часть заработанных средств, причем не на один год?! Там, в США,

трудовые коллективы понимают, а у нас — нет. Все дивиденды, доходы, прибыль, согласно постановлению, должны облагаться налогом. А если на этот доход покупаются акции? Надо ли его облагать налогом? Думаю, нет. Акции — уже не деньги, они не давят на рынок. Их надо облагать всеми налогами, когда они превращаются в деньги, не ранее.

Сейчас наш комитет вплотную приступил к созданию законопроекта о переходе к акционерным обществам. Привлекли к работе ученых. Есть разработка правительства на этот счет. Но почему-то распространено мнение, что с созданием акционерных обществ надо подождать. Да это же аккумуляция живых денег на долгосрочную перспективу! После съезда, в первой половине 1990 г., вплотную займемся этим вопросом.

— Значит, Вы так же полны энтузиазма по отношению к созданию акционерных обществ, как и во Львове...

— Акционерная форма чрезвычайно эффективна. Мы на «Конвейере» рассчитываем создать акционерное общество вместе с министерством, чтобы государственные органы, являясь совладельцами, помогали нам в решении общих задач.

— Не будет ли это обременительно для других предприятий?

— Они могут стать совладельцами нескольких акционерных предприятий. Это одна из форм повышения заинтересованности центральных органов управления в итогах работы предприятия. Все равно нам нужны посредники. Так пусть они будут зависимы от предприятий, будут совладельцами, получат часть доходов, владея акциями. И у них появится экономический интерес. Что же тут плохого?

Мое глубокое убеждение, что реорганизацию государственных органов управления, в том числе министерств, мы начали не с того конца. Количество предприятий и возможность ими управлять в той вертикальной структуре, которую создала административно-командная система, примерно соответствовали друг другу. Три или четыре года идет объединение министерств. В результате они потеряли возможность управлять своими предприятиями, хотя предпосылки для такого управления остались. Экономическая система абсолютно не изменилась! Отношений на горизонтальном уровне почти нет, потребность в вертикальном управлении даже возросла, как это ни парадоксально. На-

верху все осталось по-прежнему (я имею в виду Совмин, Госплан). Среднее звено управления расшатано. Связи между предприятиями рушатся. Система зашаталась.

Нужно было сначала изменить экономические отношения внизу, чтобы надстройка самоликвидировалась, чтобы естественно изменились функции министерств, произошла бы бескровная революция. А мы привносим в реорганизацию постоянные стрессы, подстраиваясь под общий шум. Я не за министерства, но без них нельзя обойтись. Конечно, они должны иметь другие функции. Пока же их соединяют, разъединяют, сокращают, а функции у них остаются прежние. Нужна была концепция перехода от административной системы к системе свободного предпринимательства. Но ее пока нет.

— Я знаю, Валентин Михайлович, что Вы остаетесь председателем акционерного общества «Конвейер»...

— Да, общества, которого, по сути дела, пока нет. Те законы, которыми я занимаюсь, создают экономическую среду, в которой мне, может быть, после новых выборов придется работать. Поэтому я стараюсь сделать ее более совершенной. Предприимчивость, заинтересованность, предпринимательство — это основные качества, основу для проявления которых мы должны создать своими законами. Если «Конвейер» признает мою новую работу полезной, значит, она будет полезной и для всей страны.

Конечно, душа моя там, на «Конвейере». Его коллектив — мой главный судья. На «Конвейере» мы хотим создать такую модель акционерного общества, чтобы она стала и прообразом, и толчком к созданию таких обществ по всей стране. На трудовые акции, аналогичные нашим, перешли у нас сотни предприятий. Но это лишь промежуточная форма. Развивать эту форму не разрешили. Но мы должны идти вперед: создать настоящее акционерное общество, полностью выпустить акции на уставной фонд; найти формы совладения акциями трудового коллектива и министерства, трудящихся, которые не работают на нашем предприятии; создать новую структуру управления, поскольку пока нет рынка ценных бумаг через биржу (а мы к этому неминуемо придем); создать коммерческий банк, выступающий в этом качестве.

— Удачи Вам, а ЭКО надеется еще вернуться к этой теме.

Материал подготовила кор. ЭКО
Л. А. ЩЕРБАКОВА

Алек Ноув — один из крупнейших зарубежных специалистов по советской экономике. По его книгам училось несколько поколений советологов. Теперь дошла очередь и до нас. Статья А. Ноува «Границы полного хозрасчета», опубликованная в ЭКО № 9 за 1988 г., вызвала большой интерес читателей. Сегодня мы предлагаем его анализ уроков советского опыта, проведенный еще в «застойное» время. Статья особенно полезна для пропагандистов, поскольку многие сложные проблемы в ней описаны и четко, и ясно. Ценно иное видение явлений, которое помогает отделять дефекты идей от деформаций, возникших при попытках претворить эти идеи в жизнь. И трудно избавиться от ощущения, что Алек Ноув рассказывает о том, какие промежуточные выводы следуют из проведенного нами эксперимента.

ЧЕМУ УЧИТ СОВЕТСКИЙ ОПЫТ,

или вопросы без ответов

Алек НОУВ,
Глазго

Максимизация прибыли может противоречить общественным интересам из-за так называемых внешних эффектов (externalities) — воздействий, которые оказывают решения, выгодные с «локальной» точки зрения принимающих их лиц, на других экономических агентов. Часто приходится слышать, что общественная собственность позволяет сделать эти внешние эффекты «внутренними», создать условия, когда при разработке решений эти последствия непосредственно принимаются во внимание, чем удается согласовать частные и общественные интересы.

Советский опыт показывает, что все не так просто. Внешние эффекты наблюдаются из-за разделения не собственности, а учреждений, принимающих решения. Частично это связано с заинтересованностью человека, принимающего решение,— ведь его деятельность оценивается по тому, насколько хорошо он выполняет предписанные обязанности. И частично — с потоками информации, которую необходимо учитывать.

Сложна задача планирования и управления современной индустриальной экономикой. При определении общих интересов трудно учесть все

внешние эффекты. Неизбежно приходишь к необходимости разделить эту задачу между всевозможными учреждениями, ведомствами, министерствами, регионами и т. д. Но именно в этом — основа явления «ведомственности», которое уничижительно описывает обширная советская литература.

На ведомственном или местном уровне «общий интерес» увидеть невозможно. Действительно, задачи официального лица, ответственного за распределение листового металла, строительство нефтехимического комплекса или изготовление прецизионных инструментов определены инструкциями и нормативами. Эффективность его решений будет оцениваться по тому, насколько хорошо он выполняет эти инструкции. Со своего уровня он никак не может оценить «внешние» последствия того или иного действия.

Советский опыт показывает важную роль границ ответственности в связи с принятием и восприятием решений, отрицательными и положительными внешними эффектами, трудностями согласования частного и общего интересов. Насколько эти проблемы специфичны для советской системы? «Новые левые» утверждают, будто в СССР ненастоящий социализм, так как налицо различия интересов всех слоев населения (рабочих и руководителей, руководителей и плановиков, начальников и подчиненных), натянуты отношения между промышленными и местными руководителями и т. п. Пусть так, но реальна ли ситуация, когда общий интерес воспринимался бы всеми и идентифицировался с личными интересами? По—моему, это утопия. И стихийная демократия не облегчит решение этой проблемы.

Это не значит, что любая форма социализма обязана воспроизводить недостатки и извращения советской системы, например, в отношениях между администрацией и рабочими. Многие проблемы экономики советского типа в той или иной мере связаны с дефицитом, со следствием специфически советской политики приоритета экономического роста, стратегии «догнать и перегнать».

ДЕФИЦИТ И РЫНОК ПРОДАВЦОВ

Дефицит означает, что люди (руководители предприятий или потребители) не могут приобрести то, что им нужно, несмотря на наличие денег. В реальном мире всегда есть и будут неудовлетворенные желания. Никакие демократические институты ничего с этим не смогут поделать. Скорее наоборот, полная занятость будет вызывать дефицит вследствие неизбежно ошибочного прогноза, ибо изменения во вкусах, технологиях, предпочтениях невозможно предвидеть.

Предположим, имеется 1 тыс. запасных деталей для автомобилей всех типов, и планируемые поставки в совокупности соответствуют планируемому спросу. Или общее число мест в ресторанах и число блюд точно соответствуют общему спросу. Если мощности полностью задействованы, где-то обязательно возникнет дефицит: не хватит определенного типа карбюра-



торов, мест в каких-то ресторанах или блюд, а другие запчасти и блюда окажутся в избытке. Если у продавца более сильная позиция вследствие дефицита или того, что план снабжения привязывает покупателя именно к данному поставщику, он склонен с выгодой для себя игнорировать требования покупателя.

Дефицит — результат полного задействования ресурсов, приверженности центра к ускоренному экономическому росту, стремления отраслей, ведомств, министерств и регионов получить побольше дефицитных ресурсов. Одновременно он — следствие советской версии инфляции. По теории, ее быть не может. Ведь спрос и предложение планируются. Спрос ограничен не денежной массой, а государственной системой распределения, основная масса материалов и машин «нормируется». Совокупные доходы населения определяются государством, выплачиваются его учреждениями и предприятиями. Цены назначаются государственными органами. Казалось бы, все должно быть сбалансировано.

Но на практике этого не происходит из-за ошибок, просчетов планирования и негибкости цен. Одних материалов, машин, продуктов питания и промышленных товаров оказывается недостаточно, другие — в избытке. Начато слишком много строек. Многие хозяйственники жалуются, что им приказано выпускать больше, чем могут произвести их предприятия.

Критерий прибыльности становится обманчивым, когда производители обладают монопольной властью. Призыв снизить издержки производства они легко выполняют, перекладывая все затраты на покупателя. Так, советские машиностроители печально известны нежеланием брать на себя ответственность за установку, техническое обслуживание и ремонт оборудования. Эти функции они стремятся переложить на других. Престиж фирмы чрезвычайно важен в условиях конкуренции, за ним стоят качество и быстрота обслуживания. Завоевание его сопряжено с затратами. При отсутствии конкуренции он не имеет «коммерческой» ценности.

Не менее актуальная проблема, как измерять эффективность другого монополиста — розничной торговли? Доходами? Производительностью тру-

да? Товарооборотом на магазин? По всем этим показателям она «окупается», вынуждая покупателей длительное время проводить в очередях. Городские автобусы показывают «лучшие» экономические результаты, когда до отказа набиты пассажирами.

ПЛАНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ОЦЕНКА РАБОТЫ

Плановые задания выражаются в тоннах, квадратных метрах, миллионах рублей, тысячах пар и т. д. Существует более 12 млн продуктов труда и «всего» около 48 тыс. плановых «позиций». Иными словами, средний объект планового задания представляет собой совокупность 250 продуктов. Тем не менее и он не может быть объектом систематических плановых предписаний из-за слишком больших массивов обрабатываемой информации.

Измерение показателей в тоннах поощряет их наращивание, в рублях — ориентирует на выпуск дорогих товаров, использование дорогих материалов. Примерами расточительной практики выполнения планов (в СССР используется выражение «делать план») можно заполнить несколько томов. То, что эта известная и довольно изученная проблема до сих пор «не по зубам», говорит о том, что она действительно трудна для разрешения.

В основе советской системы лежит предположение, что все обязаны подчиняться плановым предписаниям центра, который якобы исходит из нужд общества. Но центр не может знать во всех подробностях, что действительно нужно потребителям и производителям. Они сами сделают это лучше при посредничестве торговых организаций. Однако вместо того чтобы сделать план суммой детализированных потребностей, сами эти потребности подгоняются к заранее определенной агрегированной сумме. В общем, как указывал и Брежнев, и другие до него, влияние покупателя на производство незначительно.

Советский опыт выявляет и еще одну «слабость» натурального планирования — трудности с измерением и планированием качества продукции. То же самое количество тонн, метров может иметь разную потребительную стоимость и удовлетворять различные нужды. Качество неотделимо от потребления: платье или машина могут полностью соответствовать технологическим стандартам, но быть непригодными для данного покупателя или технологического процесса. Как разрешить эту проблему, если планы являются приказами вышестоящих властей, а не органов, представляющих потребителей?

Рынок продавцов и монополия поставщиков лишь усугубляют «неразрешимую» до сих пор проблему «показателей успеха», заставляя покупателя приобретать товары, качество и технические данные которых значительно отличаются от желаемых. В системе возможны крупные злоупотребления. Так, «обслуживающая» организация — «Сельхозтехника» — взимает расхо-

ды за транспортировку, доставку, сборку и испытание машин даже тогда, когда колхозы вынуждены посылать собственный транспорт за запчастями, ремонтировать и испытывать их самостоятельно.

Все это — неотъемлемые части одной проблемы: как отражать потребности в плановых заданиях от вышестоящей организации, иными словами — как планировать в агрегированных показателях.

ПРОКЛЯТИЕ МАСШТАБОВ ПРОИЗВОДСТВА, ИННОВАЦИИ И РАЗОБЩЕННОСТЬ

Советский опыт указывает на необходимость и опасность множественности плановых заданий в нерыночной экономике. Планам по выпуску продукции должно соответствовать распределение фондов. А поскольку продукцию большинства предприятий используют как ресурсы для других, «план» становится взаимозависимым переплетением многочисленных предписаний по производству и распределению продукции. Важно различать текущие производственные («адресные») и долгосрочные планы. Пятилетний план содержит, в частности, задания по стальному листу и обуви, однако он не является производственным, поскольку нет директив каждому предприятию.

Производственные планы составляют не те учреждения, которые отвечают за распределение материалов. И это неизбежно. Но если для выпуска данной продукции требуются различные ресурсы, каждый из которых распределяет свое учреждение, возникает грандиозная задача координации их усилий, чтобы обеспечить совместимость планов производства и снабжения. Для ее решения предлагается использовать методику межотраслевого баланса. Но количество показателей слишком велико, и к тому же не совпадают отраслевая и «продуктовая» классификации.

Планирование выпуска и затрат не исчерпывает всех планов. К обязательным показателям относятся также рабочая сила, фонд зарплаты, доходы, капиталовложения, выплаты в госбюджет, экономия сырья и материалов, производительность труда, снижение издержек производства, выполнение обязательств по поставкам и др. Они могут противоречить друг другу и плану производства. Причем изменение последнего в середине года зачастую не сопровождается необходимыми корректировками планов по финансам и материально-техническому снабжению. Существует даже понятие «воздушный вал» — производственное задание, под которое не выделены ресурсы.

Деятельность предприятия оценивается прежде всего по выполнению плана, который нередко изменяется. Поэтому администрация стремится получить «ненапряженные» планы и завышает заявки на ресурсы. Зная о типичности такого поведения, плановые органы опираются на прошлогодние показатели работы предприятия. Планирование «от достигнутого»

в свою очередь побуждает предусмотрительных хозяйственников избегать «излишнего» улучшения показателей.

Поскольку плановые органы основывают свои предписания на прошлых показателях деятельности, и межотраслевой баланс, и отдельные материальные балансы оказываются «наследственно» консервативными, отражают устаревшие технические коэффициенты. Любые новации (а значит, и новая продукция или прогрессивный метод производства) обычно требуют определенных изменений ресурсного обеспечения или плана выпуска продукции, которые вне компетенции руководства предприятия. Кроме того, нововведения связаны с риском, а его советская система не поощряет.

В Советском Союзе новшество должно быть «внедрено». Русское слово «внедрение» подразумевает, что необходимо усилие, толчок извне. На Западе, где конкуренция существует даже в отраслях, в которых доминируют монополии, распространен промышленный шпионаж. Нужно затратить усилия и деньги, чтобы помешать конкурентам узнать о твоих нововведениях. Получается, что нет ничего более монополистического, чем социалистическая монополия.

Совсем иная проблема отражается в раздробленности машиностроения. Одни и те же машины и приборы делают предприятия различных министерств, занятые и многими другими видами производственной деятельности. Так, в 1975 г. оборудование для транспортировки материалов производили 380 предприятий 35 министерств. Имеется множество жалоб по поводу недостаточной стандартизации, отсутствия взаимозаменяемости деталей, ответственности за качество и технологическое совершенствование.

Один советский специалист подсчитал, что ежегодно на всех уровнях определяется 2,7—3,6 млрд плановых показателей (2,7—3,5 млн — в центре). Из них 70% касаются распределения материалов и поставок. Марксисты недооценили сложности централизованного планирования, хотя экономисты и ранее указывали на них. Тот, кто деформацию системы планирования связывает в основном с бюрократизмом и отсутствием демократии, ставит телегу впереди лошади.

Замена рынка планированием, торговли — распределением ресурсов делает централизованное управление объективной необходимостью, как, впрочем, и сложную бюрократическую структуру. Обильные взаимосвязанные решения по своей природе не могут быть предметом демократического голосования. Ни в одном обществе парламент не должен решать 115 голосами против 73, куда распределить 10 т кожи, производить или нет дополнительно 100 т соляной кислоты.

Я не отрицаю важности экономической политики, принятой демократическим путем. Можно привести аргументы и в пользу предположения, что логика централизованного планирования тесно определяется однопартийным иерархически организованным деспотизмом. Из-за огромной власти аппарата, планирующего производство и распределение, отсутствия урав-

новешивающей силы, большую часть функций государства составили управленческо-экономические. Руководящий слой имеет веские причины полагать, что выполнению этих сложнейших функций не должна мешать непредсказуемость результатов голосования.

Ненадежность планов снабжения порождает «самообеспечение», расточительное дублирование, неофициальные горизонтальные связи между предприятиями, «толкачей», взятки. Венгерский экономист Г. Маркус назвал это «третьей экономикой, экономикой личных неформальных отношений взаимопомощи в бюрократическом аппарате в условиях дефицита». Он отличает ее от «второй экономики», частного предпринимательства, которое производит или перераспределяет товары и услуги для покупателей, заполняя узкие места, оставленные неповоротливой и сверхцентрализованной официальной системой планирования.

Составление и выполнение планов сопровождаются переговорами на разных уровнях. При этом равновесие в системе нарушается в пользу крупнейшей, более централизованной и политически более мощной организации, независимо от реального производственного спроса, не говоря уже о нуждах населения.

Иерархия имеет и чисто экономический аспект. При капитализме фирмы производят, скажем, зубные щетки, поскольку это приносит прибыль, а в советской модели — потому, что так решили плановые органы. В условиях дефицита и соперничества за скудные ресурсы чиновник, отвечающий за их выпуск, обладает меньшим весом, чем должностное лицо, ответственное, скажем, за шерстяную ткань или электротовары. На этом основании и происходит выделение приоритетной продукции.

Еще одна трудная проблема — противоречие между отраслевым и территориальным планированием. Одновременно заниматься тем и другим невозможно. Власть местных органов над деятельностью предприятий союзного подчинения ограничена, что усложняет внутрирегиональное сотрудничество. Каждое министерство руководит подчиненным ему предприятием и потенциальные возможности положительных внешних эффектов не реализуются.

Однако, как показал опыт совнархозов, передача предприятий в ведение региональных или местных органов приносит еще больший вред: неизбежно страдают поставки в другие регионы и планирование особых отраслей промышленности в масштабе народного хозяйства. В 1965 г. была восстановлена министерская структура промышленности. С тех пор много критических слов сказано по поводу отсутствия региональной координации. Особенно это сказывается в Сибири, где крупномасштабное экономическое развитие требует согласованной деятельности предприятий, подчиненных разным министерствам. Некоторые «территориальные производственные комплексы» перекрыли границы административного деления, ибо ни области,

ни республики не являются подходящими экономическими единицами для планирования. Это приводит к путанице относительно границ ответственности и власти.

И ЭТО ПЛАНИРОВАНИЕ?

Несколько авторов, придерживающихся различных политических взглядов, констатировали, что в СССР планирование фактически отсутствует: информационные потоки нарушены, плановые предписания являются объектом сделки, существуют многочисленные несоответствия в планах, которые часто корректируются в попытке учесть непредвиденные явления, а то и «посодействовать» их выполнению. План обычно основывается на достигнутом уровне. Результаты нередко отличаются как от намерений авторов плана, так и от нужд потребителей. Плановые органы, министерства и руководители, приспосабливаясь к обстоятельствам, не планировали, а управляли экономикой. Можно ли все это называть «планированием»?

На мой взгляд, существование или отсутствие планирования неверно демонстрировать тем, что исходные цели и результаты существенно различаются. Если многое из происходящего в действительности случается потому, что официальные лица и руководители стремятся к выполнению плана и далеко не всем это удается, то этот факт вовсе не превращает плановую экономику в неплановую.

РАБОЧИЙ КЛАСС, ЗАРПЛАТА И ПРОФСОЮЗЫ

Кем являются руководители в СССР — «классом», прослойкой или элитой? Правомерно ли называть советскую систему «государственным капитализмом»? Эксплуатируются ли рабочие? Если да, то кем? Обширна литература, посвященная этим вопросам. Ограничусь замечанием, что в иерархической советской модели лица, занимающие высокое положение, получают власть над ресурсами и людьми. Этого требует сама иерархия принятия решений. Так, батальон или дивизия должны иметь командную структуру, независимо от желаний людей, занимающих в ней то или иное положение. Во власти центральных органов — распределять привилегии и предотвращать общественные обсуждения таких привилегий.

Кто же правит? Ответ на этот вопрос неоднозначен в любом обществе. Но советская модель по сравнению с западной с ее многочисленными независимыми иерархиями более ясна благодаря тщательно дифференцированным рангам и номенклатурной системе назначений.

Без удовлетворительного ответа остаются и такие вопросы: следует ли включать сюда мастера на стройке или директора сельского магазина? Если да, то на каком основании? Свидетельствует ли само существование различий между начальниками и подчиненными о несоциалистической

природе Советского Союза? Может ли современное общество с рыночным механизмом или без него функционировать без руководителей или с людьми, временно занимающими высокие посты на основе ротации? Должны ли избираться руководители предприятий, главные инженеры, высокопоставленные чиновники плановых учреждений, редакторы газет? Если да, то кем?

При оценке роли и сущности правящего класса (прослойки, элиты) должна ли рассматриваться его власть? Или то, как он пользуется этой властью? Становятся ли руководители «эксплуататорами» из-за того, что они распределяют ресурсы и, следовательно, «присваивают прибыль»? Состоит ли эта прибыль из их собственных «незаслуженных» материальных и нематериальных привилегий? И что такое незаслуженные привилегии?

Предположим, власти построили завод колбасных изделий, жилье, сельскую поликлинику, тем самым улучшив благосостояние населения. Будут ли эти решения «эксплуататорскими» только потому, что их приняла «элита»? Иными словами, будет ли истинно отеческий деспотизм эксплуататорским уже потому, что деспотический (или эксплуататорский) не является истинно отеческим?



Если различия между руководителями и подчиненными — неотъемлемая черта «осуществимого социализма», предметом обсуждения должно стать не их существование, а отношения и ответственность руководителей перед обыкновенными людьми, природа принимаемых ими решений. Невозможно разработать защиту против злоупотреблений властью, если считать, что при социализме власти нет.

Советская модель авторитарная в том смысле, что руководители предприятий назначаются и не несут ответственности перед работниками. Важно отметить тесную связь между отказом от рынка и системой вертикальной ответственности. В рамках модели централизованного неры-

ночного планирования дирекция сильно озабочена выполнением полученных сверху приказов, что предопределяет командные отношения между руководителем и подчиненными. И они сохраняются, хотя всячески приветствуются предложения по улучшению работы и критика снизу. Чтобы участие рабочих в управлении стало реальным, нужна децентрализация решений.

Конечно, власть администрации сдерживается не только партийными и профсоюзными органами, но и ответной (впрочем, неорганизованной) реакцией рабочих. Советский опыт показывает, что дирекции довольно трудно справиться с недисциплинированностью, прогулами, пьянством, мелким воровством. Ошибочно думать, что затерроризированная рабочая сила выполняет все, что ей велят. Советское государство может быть монопольным работодателем, однако фактически многие предприятия соперничают друг с другом за работников. При дефиците кадров рабочий имеет полную свободу уволиться и перейти на другое место.

Советский опыт интересен и для понимания проблемы централизованного определения шкалы зарплаты и окладов. Согласно теории, такая шкала должна отражать квалификацию, меру ответственности и характер работы. Но фактически определение доходов из центра зачастую неэффективно. Благодаря премиям, дополнительным выплатам они значительно отличаются от тарифных ставок. Причем в одних отраслях (и профессиях) больше возможностей обойти инструкции, в других — меньше. Например, в ключевых производствах, приоритетных народнохозяйственных проектах или регионах скорее разрешат доплаты. Сдельщик там может получить тарифную ставку, существенно повышенную по сравнению с его коллегой в другом месте, и тем более продавцом книжного магазина или библиотекарем. Правда, вопрос о распределении доходов запутан и в странах, расположенных далеко на запад от советских границ.

Несколько слов о положении женщин. Советская идеология всегда подчеркивала равенство женщин и мужчин и существование равной оплаты за одинаковый труд. Однако средняя зарплата женщин намного ниже, чем у мужчин. Последние занимают большинство руководящих постов. Изменения этого положения не видно, что должно отрезвить наивных феминисток, связывающих существование женского неравенства с капитализмом. В общем препятствия и помехи, которые женщины встречают на пути своей карьеры, в чем-то сходны по обеим сторонам идеологического барьера. Принимая во внимание обычное отношение большинства мужчин-рабочих к женщинам, нет никаких оснований ожидать, что занятие рабочими (или скорее экс-рабочими) ведущих позиций в обществе будет способствовать «освобождению женщин». В СССР ситуация обострена низким приоритетом сферы преимущественно женской занятости и отраслей, ориентированных на удовлетворение потребностей женщин.

Профсоюзы в СССР практически с самого начала играли роль «соединительного стержня» между руководством и массами, мобилизуя рабочих

на выполнение государственных планов и политических решений, и одновременно защищали рабочих, отстаивали их интересы. Хотя профсоюзы действительно выполняют защитительную функцию, в течение многих лет они настолько сильно подчеркивают свою «мобилизующую роль», что профсоюзные деятели зачастую смотрятся как часть официального истэблишмента. События в Польше наглядно высветили это: рабочие почувствовали, что «их» профсоюзы являются марионетками.

А вправе ли профсоюзы в социалистической стране требовать привилегии для своих членов? Не будут ли они достигаться в ущерб общим интересам, особенно в связи с тем, что не существует общепринятого и объективно «правильного» распределения доходов? Даже на Западе профсоюзы, которые якобы борются с работодателями, в действительности перераспределяют и доходы рабочих. Иллюзорны представления романтически настроенных марксистов, будто рабочие в условиях «настоящего» социализма станут преследовать интересы общества как единого целого. Различие групповых интересов — реальность и в социалистическом обществе.

РЕШЕНИЯ В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ

Каким должен быть размер инвестиций, баланс между настоящими и будущими нуждами людей? В социалистическом обществе этот вопрос должен находиться в компетенции плановых органов и основываться на решениях, принимаемых политическими органами. Научной основы для определения нормы накопления нет. Какая часть национального дохода должна приходиться на чистые инвестиции — 10, 15 или даже 25% — зависит от достигнутого уровня экономического развития, необходимости дальнейшего расширения производственных мощностей и т. п.

Что подталкивает политическое руководство социалистических стран к чрезмерным инвестициям? Были выдвинуты различные объяснения, в том числе и имеющие психологическую основу. Так, говорят, Сталин желал, чтобы его великая работа была видна даже с Марса. Сомнительное утверждение. Однако нельзя не заметить предрасположенности руководства строить для будущего. Но ведь и официальная цель — «строительство коммунизма», требуя, согласно ортодоксальной доктрине, громадного увеличения производственных мощностей, указывает на предпочтение завтрашнего дня перед сегодняшним. Это помогает объяснить стремление строить все новые фабрики и шахты, но не помпезные общественные здания, которые напоминают дворцы правителей в докапиталистические времена.

В СССР все крупномасштабное и эффектное имеет приоритет над небольшим и малозаметным, предметы повседневного быта постоянно недооцениваются. Сильно стремление к показухе. Успешной зачастую оказывается деятельность, которая видна и оценена сверху. Но не только вера в экономический эффект масштабов производства объясняет гиган-

томанию. Небольшие предприятия усложняют процесс планирования: приходится отдавать приказы множеству предприятий, куда проще иметь большие фабрики.

Гигантомании по-прежнему сопутствует игнорирование небольших инвестиций, которые помогли бы ликвидировать постоянный дефицит товаров, на первый взгляд малозначительных, но крайне нужных, из-за отсутствия которых падает эффективность труда. Речь идет, в частности, о том, что русские называют малой механизацией. Вот лишь один пример неприятия подобных новшеств. Изобретателя эффективной машины для обметывания петель в швейной промышленности встретили фразой: «В век спутников вы приходите с машиной для обметывания петель!»

Таким образом, остро стоит проблема инвестиционных критериев. Западная фирма, стремящаяся к получению прибылей, возьмется использовать и развивать все, что сулит ей прибыль, будь то электропроигрыватель или закаточная машина. В СССР выбор в пользу грандиозных объектов и пренебрежение «второстепенными» происходит из-за отсутствия четких критериев принятия решений. После многих десятилетий господства чистейшего «волюнтаризма» и «отказа считать» плановые органы обнаружили, что при наличии вариантов следует выбирать технологии с наименьшим сроком окупаемости (при прочих равных условиях).

Предметом спора остаются и другие важные вопросы. Должны ли критерии отбора вариантов капиталовложений быть одинаковыми для всей экономики или их следует дифференцировать по отраслям? Прошлые инвестиционные приоритеты породили неравенство условий окупаемости капиталовложений в разных отраслях промышленности. Поэтому использование единого для всех отраслей критерия при распределении инвестиционных средств вызовет серьезные хозяйственные диспропорции. Далее, как учитывать сегодняшние приоритеты при разработке инвестиционных планов? Должны ли объективные критерии отбора вариантов определять политику капиталовложений или, наоборот, критерии должны меняться в соответствии с выбранной политикой?

Западные теории, касающиеся инвестиционных критериев, неудовлетворительны и неполны. Если мир действительно столкнется с нехваткой электроэнергии, то это — сильный довод в пользу увеличения инвестиций в энергетику, какими бы при действующих ценах ни были норма процента и коэффициент окупаемости капиталовложений в данную отрасль. Конечно, мы должны использовать «теневые» цены, которые отражают будущие дефициты, однако они — следствие (возможно, ошибочных) подсчетов будущих условий предложения и спроса. Понятно, что нельзя расчеты материальных балансов ограничивать электроэнергией. В главных решениях относительно инвестиций советские плановые органы отражают не только общие политические приоритеты, но и предполагаемые потребности в различных товарах. Поэтому решения не должны считаться нерациональными, если

предпочтение отдается материальному балансу, а не расчету коэффициента окупаемости. Поскольку цены в СССР не отражают относительную нехватку средств, потребительскую стоимость и спрос, минимизация издержек производства или максимизация результата с самого начала обречены на неудачу. Денежные единицы, используемые в вычислениях, не измеряют того, что должны измерять. Все это не имеет отношения к наличию или отсутствию нормы процента и правилу выбора этой нормы.

В расчетах неизбежно придется принимать во внимание фактор времени. Предположим, данный проект требует на свою разработку и реализацию на два года больше и при этом обеспечивает значительную экономию дефицитных материалов. Очевидно, нужно научиться оценивать и сопоставлять преимущества и недостатки проекта, а также сопоставлять его с другими, конкурирующими, если проектировщики предоставили возможность такого выбора. Зачастую разрабатывается лишь один вариант, причем дорогостоящий, ибо проектировщики ориентированы на выполнение планов, выраженных в миллионах рублей.

ДЕЛЕЖ

Кто же принимает решения по капиталовложениям? Все зависит от масштабов и важности проекта. Это может быть высшее руководство (скажем, при решении разрабатывать нефтяные и газовые месторождения в Западной Сибири либо осваивать целинные земли), министры, высокопоставленные чиновники на местах. Интересы и мотивы этих людей влияют на суть выдвинутых предложений, на общее число начатых проектов, скорость их реализации и многое другое.

Людям свойственно «болеть» за порученное дело, отождествлять себя со своей сферой ответственности, будь то производство минеральных удобрений, стиральных машин, медицинское обслуживание или разработка минералов в Якутии. Поэтому они будут требовать распределения в пользу этой сферы средств, кредитов, полномочий. Тем более, что им лично это ничего не стоит.

Не ясно, кто конкретно должен отвечать за ошибочные решения. Когда эта ошибочность проявится, не исключено, что кадры, принявшие их, уже сменятся. Тенденция к чрезмерному инвестированию возникает и из-за амбициозных показателей роста, спускаемых центром, и в результате стремления подчиненных организаций и местных органов власти расширить сферу своей деятельности. Конечно, плановые органы обязаны препятствовать этому, обеспечивать баланс между инвестиционными программами и ресурсами, необходимыми для их выполнения. Однако это происходит редко.

По существу, практически каждый год, начиная с 1930 г., советские лидеры выражали сожаление по поводу так называемого «распыления средств», распределения ресурсов среди слишком большого числа проектов, и предпринимали меры для исправления такого положения. Однако неэф-

фективность этих мер ясна уже из того, что их приходится постоянно повторять, а число незавершенных проектов и строек все увеличивается.

Давление сверху порой приводит к парадоксальным результатам. Например, в 1980 г. «Правда» сообщила о строительных объектах, официально признанных комиссиями готовыми к эксплуатации, а в действительности не завершенных. Местные власти ссылались на полученные сверху строгие приказы, требующие уменьшить количество незаконченных строек. Понятно, что эти власти заинтересованы начать как можно больше проектов, чтобы затем перераспределять спущенные под них сверху ресурсы на более актуальные для них проекты. Центр не в состоянии эффективно противостоять этой тенденции и в лучшем случае способен обеспечить приоритет нескольким ключевым производствам.

К тому же в системе централизованного планирования любое крупное изменение структуры требует решений на самом верху. Но прежде чем принять их, высокопоставленные чиновники должны осознать необходимость этого. А плановые органы, работая с межотраслевым и материальными балансами, естественно, стремятся сохранять существующую структуру. Следовательно, обоснование необходимых структурных изменений должно стать заботой ученых-экономистов.

В любом случае при дележе инвестиционного «пирога» многочисленные заинтересованные стороны стремятся повернуть дело с выгодой для себя. Поэтому целесообразно, чтобы разрабатывали варианты проекта одни лица, а выбирали среди них лучшие и санкционировали финансирование — другие.

В соперничестве за ресурсы победа, видимо, достанется отрасли, имеющей больший политический вес и лучшие иерархические связи. Какой бы человек ни возглавлял производство зубных щеток, он обязательно будет обладать меньшим влиянием, чем руководитель металлургической промышленности. В этом — одна из причин хронического недостатка инвестиций в производство потребительских товаров и услуг, а также средств малой механизации. Все это происходит, несмотря на постоянные попытки высшего руководства страны исправить положение.

Одновременно с таким структурным перекосом существует стремление к сверхграндиозным инвестиционным планам. Оно — важная причина «инфляции» советского типа. И как результат — запланированный спрос на средства производства и рабочую силу превышает их реальное предложение. В рыночной экономике это вызвало бы повышение цен, а в условиях их относительной стабильности порождает дефицит, приводящий к тому, что срываются сроки сдачи в эксплуатацию строительных объектов, процветают полулегальные формы натурального обмена, взяточничество и т. п. Правда, централизованное планирование позволяет тем, кто планирует крупные, структурно важные инвестиции, смотреть на народное хозяйство с общих позиций, понять его перспективные потребности.

Перевод С. А. КОЗЛОВА

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ
ЮЖНОЙ ЧАСТИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

(легенда к карте на 3й стр. обложки)

1. Амурлаг — строительство в Комсомольске-на-Амуре.

2. Бамлаг — строительство БАМа от Тайшета до Ванино(?), управление в г. Свободный.

3. Биробиджан — ЛП, строительство шоссейных дорог.

4. Благовещенск — ЛП, строительство.

5. Буржелдорлаг — лагеря по р. Бурея, управление на ст. Известковая ДВЖД.

6. Ванино — управление Нижамурлага, строительство железной дороги Комсомольск-на-Амуре — Ванино (советские заключенные и японские военнопленные).

7. Владивосток — пересыльные лагеря, формирование этапов на Колыму и Чукотку. Временами заключенных скапливалось так много, что они сутками стояли на портовых площадях вплотную друг к другу. Перевозили их корабли «Дальстрой», «Джурма», «Новострой», «Ногин», «Чукотка», «Индигирка».

8. Златоустовсклаг (Селемуджинский р-н) — золотодобыча.

9. Известковая — управление Буржелдорлага и Нижамурлага(?).

10. Комсомольск-на-Амуре — управление Амурлага, ЛП Нижамурлага.

11. Магадачи — ЛП**.

12. Огоджалаг (Селемуджинский р-н) — золотодобыча(?).

13. Оха-Пильтунлаг — строительство дороги на Сахалине.

14. Оха-Победино — ЛП, Оха-Пильтунлага.

15. Приморлаг*.

16. Раздольная — ЛП, обслуживание складов.

17. Сагурлаг (Селемуджинский р-н) — золотодобыча(?).

18. Сретенск — управление лагерей, рудники, полиметаллы(?).

19. Стройка № 506 — тоннель мыс Лазарева — о. Сахалин (не завершен и затоплен).

20. Сучанлаг — предположительное место гибели О. Мандельштама, управление в г. Партизанске.

21. Токурлаг (Селемуджинский р-н) — золотодобыча(?).

22. Удон** — ЛП.

23. Ургал — ЛП, угольные шахты.

24. Уссурийск** — ЛП.

25. Хабаровск** — ЛП.

Примечание: сведения об авторе см. ЭКО 1. 90. Гонорар перечислен на счет № 000700470 в Советском отделении Промстройбанка г. Новосибирска в фонд Советской районной организации общества «Мемориал».

Редакция будет благодарна за все замечания и исправления.

---

* **Местонахождение** неизвестно. ** Назначение неизвестно.

Цель потребления (при социализме) состоит в получении социально употребимой силы и в извлечении социальной пользы из персонала и имущества.

ШЕФФЛЕ

МЫ МНОГО И ОХОТНО ГОВОРИМ О ДЕФОРМАЦИЯХ СОЦИАЛИЗМА, НЕ ВСЕГДА ОТДАВАЯ СЕБЕ ОТЧЕТ В ТОМ, ЧТО ЕГО МОДЕЛЬ, ВИДИМО, МОГЛА БЫТЬ РЕАЛИЗОВАНА ЛИШЬ В ДЕФОРМИРОВАННОМ ВИДЕ, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, НЕКОТОРЫЕ ИЗ ЭТИХ ДЕФОРМАЦИЙ ПРИДАЛИ СИСТЕМЕ ЧЕРТЫ, БЕЗ КОТОРЫХ ОНА ВООБЩЕ БЫЛА БЫ НЕТЕРПИМА. НЕ ВСЕ СОГЛАСЯТСЯ С ТАКИМ УТВЕРЖДЕНИЕМ. ЧТО Ж, ПОСМОТРИМ, КАК ВИДЕЛАСЬ В 1906 Г. РАБОТА НЕДЕФОРМИРОВАННОЙ МОДЕЛИ.

ЭТОТ МАЛЕНЬКИЙ ЭТЮД ПОКАЗЫВАЕТ, В ЧАСТНОСТИ, ЧТО РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ (КАК, ВПРОЧЕМ, И ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ СОВРЕМЕННЫХ МАРКСУ ОБЩЕСТВ) ПОНИМАЛИ УЖЕ ДАВНО, РАНЬШЕ ТОГО МОМЕНТА, КОГДА В НАШЕЙ СТРАНЕ УДАЛОСЬ НАЧАТЬ ЭТОТ ГРАНДИОЗНЫЙ НАТУРНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПОЛИТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ.

СОЦИАЛИЗМ

Отрывок из книги Б. Н. ЧИЧЕРИНА «Собственность и Государство». Издание Комиссии общеобразовательных чтений для фабрично-заводских рабочих. М., 1906.

По-видимому, цель социализма состоит в том, чтобы поднять достоинство человека: всякая частная зависимость прекращается и остается одно служение обществу. Но в действительности эта перемена состоит лишь в замене свободных частных отношений подчинением правительственной регламентации и произволу бюрократии. В частном договоре работник является одной из договаривающихся сторон, равной с другой. Он сам заявляет о своих условиях и нередко в состоянии на них настоять; если он недоволен, он может отойти и искать себе работы у другого хозяина. Здесь же нет другого предпринимателя, кроме государства; поэтому у работника нет выбора: он должен поступить рабочим в казенное предприятие на тех условиях, какие ему будут положены. Частный предприниматель сам в значительной степени зависит от рабочих, ибо, если у него не будет рабочих, то он разорится; государство же никогда не разорится и может

спокойно ожидать, чтобы голодающие рабочие приняли его условия. Высота заработной платы зависит здесь не от обоюдной сделки, а от того, что остается за удовлетворением всех общественных потребностей. Частный предприниматель сначала удовлетворяет рабочих, и затем уже, за вычетом издержек, получает свой доход; государство, напротив, сначала берет себе то, что ему нужно для возмещения издержек и для умножения капитала, и затем уже остальное распределяет между рабочими. И это распределение производится исключительно по его усмотрению. Оценка труда по его качеству зависит либо от решения чиновников, вовсе не заинтересованных в выгодах предприятия, либо, что еще хуже, от голоса рабочих, заинтересованных в том, чтобы другой не получал большей платы, в ущерб им самим. Недовольному закрыта всякая возможность протеста. Он не может ни искать себе другого хозяина, ибо другого хозяина нет, ни сам сделаться предпринимателем, ибо это ему воспрещено. Единственный исход для рабочего, единственная для него возможность выйти из подчиненного положения, это — вступить в разряд чиновников. За это будут стоять все, чувствующие в себе какие-нибудь способности. А это опять же не может не отразиться пагубно на производстве, тем более, что именно на этом поле будут разыгрываться все человеческие страсти.

Какое же значение может иметь при таком порядке свобода в выборе занятий, которая будто бы предоставляется отдельным лицам, а равно и заработок, который присваивается им как собственность? Человек может выбирать себе какое угодно занятие, но от единственного хозяина, государства, зависит принимать его, или нет. Государство определяет, какое количество рабочих ему нужно в каждой отрасли, а так как рабочие находятся совершенно в его руках, то и распределение зависит вполне от него. Если в известной отрасли есть лишние, то оно просто перемещает их в другую, где недостает рабочих сил. При частной предприимчивости рабочие сами стремятся туда, где есть недостаток, ибо там им предлагаются более выгодные условия; но при социалистическом производстве условия везде одинаковы, и перемещение зависит не от воли или выгоды рабочих, а исключительно от усмотрения государства; государство же, со своей стороны, имеет не только право, но и обязанность распоряжаться работой по своему усмотрению, ибо сделавшись единственным предпринимателем, оно взяло на себя обязанность всем давать работу и устроить эту работу так, чтобы все потребности были удовлетворены. Таким образом, все находится в его руках. Свободный выбор занятий при такой монополии обращается в фикцию. Рабочий имеет право требовать, чтобы ему давали работу, и притом на одинаковых с другими условиях; но какую работу ему дадут, это зависит от воли государства.

К уничтожению свободы труда ведет и самый способ определения заработной платы. В социалистическом производстве доля каждого зависит

от работы всех других. А потому каждый имеет право требовать, чтобы все другие работали так, чтобы он мог удовлетворить своим потребностям. Но как скоро возникает подобное требование, так работа необходимо становится принудительной. Социалистическим производством устанавливается всеобщая солидарность, а всякая солидарность влечет за собой всеобщее принуждение, ибо тут возникают юридические требования всех на каждого и каждого на всех. Свобода лица исчезает совершенно. А так как свободный труд производительнее невольного, то и с этой стороны неизбежно происходит уменьшение производства.

Чему же служит заработок при таком порядке? Единственная его цель заключается в удовлетворении потребностей, ибо сбережение тут неуместно, капитализация воспрещена. В частном производстве потребитель является судьей производителя: он предъявляет свои требования, он предлагает свою цену. Вся задача производителя состоит в том, чтобы угодить потребителю, если он не умеет этого сделать, он разоряется. Конкуренция производителей и преимущество одних перед другими основаны единственно на том, что один лучше других умеет достигнуть цели. При социалистическом производстве, напротив, потребитель становится в полную зависимость от производителя. Государство не разорится от того, что оно не умеет угодить потребителям. Самое потребление, так же как и производство, находится в его руках. Оно определяет, что потребителям нужно, и по какой цене они должны брать произведенное. Выбора у них нет; они имеют перед собой монополиста, который заставляет их делать из полученного ими заработка то употребление, которое нравится не им, а ему.

Но если лицо, относительно удовлетворения своих нужд, вполне зависит от общества, то с другой стороны, в силу самого этого начала, оно обращается к обществу с требованием, чтобы оно удовлетворяло этим нуждам. Заработок представляет не только участие каждого в этой совокупной работе, но и требование, обращенное к государству, чтобы работа всех была достаточна для удовлетворения нужд. Мало того: требования лица идут еще далее. Кроме платы за работу, государство обязано ему и помощью; на него падает все, что при свободном устройстве совершается благотворительностью, человеколюбием, милосердием, дружбою. Сделавшись единственным предпринимателем, снявши с граждан попечение о будущем, оно взяло на себя обязанность удовлетворять всем их потребностям, а потому они имеют право требовать, чтобы оно исполняло эту обязанность вполне. Вследствие этого общий фонд становится источником для удовлетворения всех возможных нужд, а заработная плата перестает быть мерилом этого удовлетворения. Каждый работает для государства, по его указаниям, а взамен того получает от государства все для него потребное. Социалистическое производство последовательно влечет за собой социалистическое потребление. Социализм становится коммунизмом.

Значительная часть социалистов отрекается от коммунизма. С социалистическим производством они хотят совместить свободу и собственность. Некоторые считают даже клеветой, когда социалистов обвиняют в отрицании этих начал. Но при социалистическом производстве свобода и собственность обращаются в призрак. Государство берет себе все: и землю, и капитал, и предприятие, оставляя человеку один личный труд, которым оно же располагает по произволу. Самое потребление и деторождение ограничиваются государством. При таких условиях, одно, что может сделать человек, это обратиться к нему с требованием, чтобы оно взяло на себя и удовлетворение всех его нужд. Человек сделался рабом общества; оно обязано его кормить. В этом и состоит коммунизм, который составляет крайнее, но последовательное приложение социалистических начал.

Нет сомнения, однако, что коммунизм ничто иное, как высшее выражение того внутреннего противоречия, которое лежит в основании всех социалистических стремлений. Коммунизм ставит себе цель возвеличение человека, и обращает его в раба; он провозглашает высшее нравственное начало, братство, и делает это начало принудительным, то есть лишает его нравственного характера; он хочет удовлетворить всем человеческим потребностям, и уничтожает всякое побуждение к труду, следовательно делает невозможным сколько-нибудь широкое удовлетворение потребностей. Коммунизм есть отрицание всей личной человеческой природы, то есть именно того, что делает человека единичным существом. Но так как природу уничтожить невозможно, то насильственно подавленная личность неизбежно проявится иным путем: она выразится в стремлении каждого пользоваться как можно более общественным достоянием, внося в него как можно менее со своей стороны. Чем недобросовестнее человек, тем легче это сделать. Тут в накладе будут не худшие, а лучшие элементы. Коммунизм, по меткому выражению Прудона, есть эксплуатация сильного слабым, и не в материальном только смысле, а также и в нравственном: это — эксплуатация добросовестного недобросовестным. Только высшее религиозное одушевление, доводящее человека до полного самоотречения, может противодействовать этому злу. Поэтому коммунистические общества встречаются лишь между людьми, отрекающимися от всяких мирских помыслов во имя целей загробных. Но непременное условие для существования таких обществ состоит в том, чтобы они были добровольными. К государственным учреждениям такое устройство неприложимо. Как скоро вводится юридическое начало, так коммунизм обращается в рабство.

Прудон весьма хорошо сознавал всю эту внутреннюю несостоятельность коммунистических теорий. «Недостатки коммунизма,— говорит он,— до такой степени очевидны, что критикам никогда не нужно было употреблять много красноречия, чтобы отвратить от него людей. Неисправимость его несправедливостей, насилие, учиненное им человеческим сочувствиям, же-

лезное иго, которое он налагает на волю, нравственная пытка, которой он подвергает совесть, агония, в которую он погружает общество, одним словом, то блаженное и тупое однообразие, которым оно оцепляет свободную, деятельную, рассуждающую и непокорную личность человека, возмущали всеобщий здравый смысл и безвозвратно осудили обобщение имуществ».

После этого можно только удивляться, когда Милль, ссылаясь на возможность усиления нравственных побуждений в человечестве, утверждает, что в настоящее время нельзя еше решить вопроса о преимуществах коммунизма или индивидуализма, а потому нельзя еще положительно сказать, что коммунизм не будет окончательно и высшей формой человеческого общежития. Подобное суждение со стороны столь замечательного писателя служит только доказательством, что самая простая и очевидная истины перестали быть понятны современным мыс-лителям.

В настоящее время, как уже и давно прежде, можно утвердительно сказать, что коммунизм неспособен сделаться не только окончательной, но даже и переходной ступенью человеческого общежития, по той простой причине, что человек никогда не может перестать быть свободным лицом, то есть самостоятельным центром жизни и деятельности. Порабощение его обществу столь же противно его природе, как и порабощение его отдельному лицу. И если последнее возможно на низших ступенях человеческого развития, то первое невозможно ни на какой ступени, ибо общество само состоит из лиц, следовательно, это устройство должно разрушиться собственным внутренним противоречием. Для всякого, кто способен к ясному мышлению, коммунизм представляется теоретически нелепостью, а практически — невозможностью. Он принадлежит к разряду чистых утопий.

Нельзя лучше закончить эту критику, как опять же словами Прудона, который беспощадно громил социалистов, делая исключение только для себя одного: «Вы сказали правду,— восклицает он,— коммунизм составляет роковой исход социализма! Но именно поэтому социализм есть ничто, никогда ничем не был, и никогда ничем не будет; ибо коммунизм — это отрицание в природе и в духе, отрицание в прошедшем, в настоящем и в будущем».

Публикацию подготовил
Е. Г. БАРАНОВ

Отклики

на статью М. А. МОЖИНОЙ, Н. М. ПАВЛОВОЙ «МИЛОСТЫНЯ ИЛИ ВОЗВРАЩЕННЫЙ ДОЛГ?» — ЭКО. 1989. № 7.

ПРОТИВ МАТЕРИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ

В период экономической реформы идет резкое расслоение по материальному обеспечению, зачастую независимо от трудового вклада работника. Например, разная оплата труда в государственных и кооперативных хозяйствах и др. Разница в окладах управленческого персонала и ИТР механических цехов с аналогичной продукцией и качеством, находящихся в одном регионе, на предприятиях разных категорий составляет 25—40%. Кто же возьмет на себя смелость сказать, что вся эта разноголосица в оплате труда адекватна трудовому вкладу работников? И тем не менее это является основным критерием в определении размера пенсии.

Один пенсионер, отработавший 45 лет на предприятии, будет получать установленный минимум пенсии, например работник почтового отделения, через руки которого проходит в сутки 1,5—2 т посылок. Другому, проработавшему 25 лет, из них 20 лет сторожем и 5 лет в кооперативе с оплатой 700—1000 руб. в месяц, пенсия будет установлена в 5 раз больше. Почему?

Низкооплачиваемые работники не смогут повысить себе размер пенсии за счет увеличения трудового стажа после выхода на пенсию, так как время работы после назначения пенсии по возрасту не учитывается, максимальный размер пенсии ограничен 75% заработной платы. Работник с зарплатой 180—220 руб., а таких до 50%, получит пенсию 135—165 руб., не говоря уже о низкооплачиваемых работниках, сколько б они ни работали.

Новый закон будет способствовать дальнейшему делению на «бедных» и «богатых», нищенскому существованию многих ветеранов труда, и ни о какой социальной справедливости не может быть и речи.

По-видимому, более справедливым будет превышение максимального размера пенсии над минимальным не более чем в 3 раза, т. е. в пределах 270—300 руб., с одновременным повышением минимума до 90—100 руб. Надо снять ограничение предельного размера пенсии — не более 75% заработной платы — и включать в трудовой стаж при перерасчете пенсии время, отработанное после выхода на пенсию. Все граждане равны перед

законом, поэтому в законе должна быть оговорена недопустимость установления пенсий местного, республиканского и союзного значения, что давно вызывает возмущение трудящихся.

Сейчас пропагандируется установление предприятиями своим работникам надбавок к пенсии и выдача единовременных крупных «пенсионных» сумм. Но разве труд учителя или воспитателя детского сада менее почетен, чем работника промышленного предприятия, почему же они должны быть в неравных условиях? Прибыль и фонды промышленных предприятий и других организаций должны направляться на строительство объектов социального назначения, жилого фонда, на улучшение условий труда и быта своих сотрудников, помимо пенсионного обеспечения.

В. Н. ЯШИН,
Москва

ПЕНСИЮ — ПО СОЦИАЛЬНОМУ ПАСПОРТУ

Даже беглые расчеты показывают несостоятельность надежд на реализацию нового закона о пенсиях, ибо средств не хватает.

Почему? Мужчины будут получать пенсии в среднем 11 лет после окончания трудовой деятельности, а женщины — 14 лет. И чтобы обеспечить выплату, при ставке взносов в соцстрах 25% мужчина должен отработать соответственно 25 лет, а женщина — 20 лет (55% от среднего заработка, т. е. 154 руб. в месяц, за 14 лет должно покрываться отчислениями в соцстрах). Для этого требуется 29 лет работы. Доплаты из бюджета — опять ложь, правда, во успокоение. Хорошо, если бы бюджет появился сам собой, но это ведь результат разных налогов и сборов с трудящихся. Так что прозрение, как это случилось сейчас с нашим бюджетным дефицитом, наступит быстро.

Поэтому предлагаем принципиально изменить подход к формированию и расходованию пенсионного фонда.

Во-первых, фонд должен быть жестко персонифицирован на протяжении всей трудовой деятельности человека. Ибо предлагаемые правила позволяют человеку не участвовать в производительном труде, например, заниматься кооперативной, индивидуальной деятельностью, т. е. практически не платить в соцстрах и других налогов, хотя стаж может идти, а потом, отработав всего 5 лет на высокой оплате, получить максимальную пенсию в 300 руб. Сейчас это практикуется повсеместно и вызывает справедливые нарекания.

А надо ввести на каждого трудящегося социальный паспорт, в котором отражаются все платежи в соцстрах с его заработка, независимо от того, где человек работает — в госсекторе, где ничего не укрывается от обложения, или в кооперативе (или надомно), где укрывается и будет укрываться большая часть реальных заработков. И устанавливать пенсии из расчета средней зарплаты за всю трудовую жизнь или, точнее, за любые 25 лет

3 ЭиОПП № 4, 1990 г.

для мужчин и 20 лет для женщин. В этом случае поступление средств в бюджет будет соизмеримо с расходами.

Если пенсионер умрет, не выработав всю накопленную сумму от взносов в соцстрах с заработка за всю свою жизнь, то оставшуюся сумму можно использовать на повышение пенсий другим нетрудоспособным членам его семьи до полного исчерпания этой суммы. Или использовать частично на совершение последних обрядов и — по воле усопшего — на благотворительные цели.

Персонифицирование пенсионного фонда и лицевых счетов отдельных граждан позволит успешнее привлекать средства трудовых коллективов для компенсации различных отклонений от нормальных условий труда, прекратить финансирование повышенных расходов за счет государства. Необходимо установить такие пропорции повышенных выплат, чтобы взыскания, т. е. повышенные ставки платежей, значительно превышали будущие получения пенсионеров, ушедших на пенсию досрочно. Это будет побуждать к созданию наилучших условий труда. В законе необходимо предусмотреть и уменьшение платежей в бюджет предприятиями, обеспечивающими более высокую, чем в среднем по стране, долю занятости лиц, которые имеют право на получение пенсий и не получают их, или получают в пониженном размере и тем самым снижают давление на государственный бюджет. Сумма платежей в соцстрах уменьшается на величину этой экономии. То же относится и к усилиям предприятий по уменьшению доли лиц, получающих льготы по более раннему уходу на пенсию, чем в среднем по отрасли (территории).

И наконец, представляется более правильным формировать по общегосударственным правилам и нормативам республиканские и региональные, а не союзные фонды, и соответственно их использовать, включая инвестиции в улучшение условий жизни людей при экономии поступлений над расходами.

В. П. ЗАНИН,
кандидат экономических наук,
генеральный директор объединения,
лауреат Государственной премии,
Ленинград

ОТКУДА ПЕНСИЯ?

В докладе Н. И. Рыжкова назван один из источников финансирования пенсий: «Значительное увеличение размеров пенсий и связанных с ним расходов влечет за собой повышение тарифов взносов предприятий и организаций на социальное страхование. Расчеты показали, что для введения новых пенсий необходимо будет увеличить взносы на эти цели в среднем с 12 до 30% от фонда оплаты труда». Для доказательства приведем такой факт: «Примерно такой же процент взносов установлен

в ряде социалистических и развитых капиталистических стран, причем во многих из них в социальном страховании принимают участие сами работники. Общий размер взносов в Болгарии, например, составляет 30%, в ГДР и Англии — 32%, во Франции и Италии — по 40%»...

Но ведь у нас будут начисления на фонд оплаты, а на Западе в социальном страховании участвуют сами работники, причем страховые компании Запада эти деньги используют не в форме дохода, а в форме капитала, доходы от которого и идут на оплату пенсий. У нас же начисления будут использованы как источник доходов, т. е., иначе говоря, молодое поколение должно «обрабатывать» пенсионеров. Эта существенная разница не позволяет сравнивать наши начисления на фонд зарплаты с начислениями от заработка на Западе.

Кроме того, раз начисления будут на фонд оплаты, то цена продукции увеличится в прогрессии, так как технологическая цепочка производства конечной продукции на современном этапе производства длинная. А от каждого звена цепочки думают получить дополнительно 18%. Если в среднем взять пять звеньев, то конечная продукция подорожает на 90%. К тому же на фонд заработной платы, кроме социального страхования, валится все — содержание и аппарата управления, и основных фондов, и обслуживающего персонала.

В общей сложности на фонд зарплаты начисляется от 200 до 800%. Если средняя зарплата в 1989 г. составила 220 руб., а среднее начисление примем в 500%, то средняя выработка будет 1100 руб., а доля зарплаты в этой выработке — 20%. Если начисления будут вместо 500% — 590%, то средняя выработка будет 1298 руб., а доля зарплаты в новой выработке будет 16,9%. Значит, уровень жизни трудящихся снизится на 3,1%. Сам закон о пенсиях нацелен на снижение жизненного уровня, а принцип ценообразования — на инфляцию.

Все принятые в последнее время решения, начиная с антиалкогольных, не будут действовать на благо человека, а только будут нагнетать нервозность, нестабильность общества, пока правительство не перейдет к законам экономики — прямому товарно-денежному обмену между экономическими районами, самообеспеченности предприятий денежными знаками на местном рынке, использовании страхового сбора и рыночной прибыли в качестве капитала, а не в качестве источника дохода и т. д. К законам экономики можно перейти за два-три месяца, не меняя в основном сложившихся финансовых структур.

В. И. КОТЛОВ, Тюмень

Материалы на страницах 33—96 подготовлены для офсетной печати на рабочей станции МРАМОР.

Народнохозяйственные заботы

ПЛАТА ЗА ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

А. В. КОРИЦКИЙ,
кандидат экономических наук,
Новосибирский инженерно-строительный институт

Около 30 лет длилась дискуссия о необходимости введения платы за трудовые ресурсы, ее функциях, формах, величине, взаимодействии с другими элементами хозмеханизма. И вот с 1988 г. она введена: 300 руб. в год за каждого занятого (в трудоизбыточных регионах — 200) и 3000 руб. единовременно за каждого молодого специалиста, принятого на работу по направлению.

Однако закрывать дискуссию пока рано. Во-первых, ставки платежей малы и не позволяют, как предполагалось, «возмещать расходы государства на подготовку рабочей силы, социально-культурное и коммунально-бытовое обслуживание работников и членов их семей». Во-вторых, их выплачивают только рентабельные предприятия, перешедшие на полный хозрасчет. Это резко ограничивает сферу их применения и возможности выполнения ими воспроизводственной и стимулирующей функций. В-третьих, формы платежей и фонды, формируемые с их помощью, могут противоречиво влиять на поведение как плательщиков, так и получателей.

Экономические связи, возникающие с введением платы за трудовые ресурсы, на мой взгляд, могут осуществляться по двум взаимодополняющим схемам. Первая: предприятие — зарплата работника — оплата услуг учреждений нематериального производства (просвещение, здравоохранение и т. п.). Органы государственной власти, получая налоги, обеспечивают правовое регулирование и защиту законных интересов участников этого процесса. Население может контролировать качество предоставляемых ему платных услуг. Правда, их потребление непосредственно зависит от дохода семьи.

Вторая схема: предприятие — налоги и плата за трудовые ресурсы — бюджет — расходы на социальные мероприятия — бесплатные услуги учреждений нематериального производства — население. В ней доходы от использования рабочей силы распределяются опосредованно, через госбюджет. Поскольку во второй схеме услуги предоставляются бесплатно, прямой зависимости от дохода семьи нет. Но при этом нет и экономических стимулов наращивать их объем и качество.

Конечно, вряд ли возможно оценить конкретный вклад детского сада, школы или поликлиники в развитие и сохранение способностей к труду детей, которые вступят в трудоспособный возраст через 10—15 лет. Экономические интересы таких коллективов стали бы представлять местные Советы. В местном бюджете целесообразно формировать целевые фонды для финансирования находящихся на территории Совета учреждений здравоохранения и просвещения.

А вот вузы, училища и техникумы способны вступать в непосредственные экономические отношения с предприятиями, на которых трудятся их выпускники. Нынешняя единовременная плата за молодого специалиста не обеспечивает хозрасчетной заинтересованности и ответственности за качество их подготовки и эффективность использования. Сейчас предприятие за свои хозрасчетные 3000 руб. зачастую приобретает «кота в мешке». Поэтому оно предпочитает, если есть выбор, принимать опытных работников, имеющих стаж по специальности. А спрос на выпускников вузов и техникумов искусственно сокращается.

В централизованный фонд имеет смысл отчислять 10—15% поступивших платежей для финансирования создания новых учебных заведений и резервного фонда. Большую часть платежей должно получать учебное заведение, подготовившее специалистов, и обязательно в прямой связи с качеством подготовки. Целесообразно также ввести частичную платность обучения, предоставляя долгосрочные кредиты на образование студентам, чтобы повысить их заинтересованность и ответственность за качество обучения.

Платежи за специалистов, на мой взгляд, должны быть не единовременными, а ежегодными, за 20—30 лет погашающими затраты на их подготовку. Затраты на одного специалиста за пять лет учебы в вузе составляют от 6 до 12 тыс. руб. Соответственно плата за его использование должна быть 300—600 руб. в год. Точнее определить ее позволит

учет отсева студентов, уровня смертности в данной профессиональной группе, затрат на подготовку и переподготовку специалистов и норматива соизмерения затрат во времени.

Чтобы обеспечить зависимость поступающих вузу платежей от качества подготовки и эффективности использования специалистов, на мой взгляд, следует ставку платежей установить в форме процентных начислений на зарплату работника. Причем платеж должен направляться вузу лишь тогда, когда выпускник используется по основной или близкой к ней специальности. В противном случае платеж станет поступать в госбюджет или непосредственно в фонд развития вузов Госкомобразования, т. е. в «общий котел».

Такой порядок к тому же побудит вузы изучать потребности народного хозяйства в специалистах и заниматься отбором абитуриентов, профессионально пригодных и имеющих склонность к данной специальности.

Чтобы поставить все учебные заведения в равные условия, необходимо распространить плату за специалистов, компенсирующую затраты на их обучение, на все отрасли народного хозяйства. Иначе вузы, техникумы, ПТУ, готовящие кадры для бюджетных организаций, окажутся в худшем финансовом положении. Это грозит отставанием качества их подготовки для отраслей нематериального производства и препятствует прогрессу в воспроизводстве совокупной рабочей силы.

К сожалению, у нас активно применяются иные формы. Во многих городах местные Советы в 1988—1989 гг. ввели единовременные платежи за прием на работу иногородних (например, Днепропетровск — 18,4 тыс. руб., Киев — 12,4 тыс.) или за прием работников сверх лимита численности (Латвия, Молдавия). Некоторые экономисты оправдывают эти противозаконные действия благородными целями: якобы тем самым «появляются объективные предпосылки формирования местными Советами фонда комплексного развития подведомственных территорий».

Убежден, что эти платежи серьезно тормозят структурную перестройку экономики, которая предполагает значительную межотраслевую и межрегиональную миграцию трудовых ресурсов, консервируют сложившуюся неэффективную региональную и отраслевую структуру занятости.

Во введении высоких ставок платежей за новые рабочие места, за прием на работу иногородних проявляются консервативные, местнические, да и националистические настроения, не имеющие ничего общего с политикой социаль-

но-экономического развития территорий. Единовременные платежи не стимулируют внедрение трудосберегающих технологий и высвобождение излишних работников, так как не распространяются на уже занятое население. Они затрудняют переход с одного предприятия на другое или переезд из региона в регион, ограничивая возможности подбора квалифицированных работников для заполнения новых рабочих мест. Тем самым снижается эффективность использования нового оборудования, зачастую импортного, растягиваются сроки освоения мощностей.

Единовременные платежи за иногородних работников тормозят технический прогресс в регионе, так как снижают приток дефицитных кадров, которые здесь не готовятся, и уменьшают конкуренцию между работниками за престижные рабочие места. Если приток мигрантов в регион будет меньше оттока, то сократятся доходы местного бюджета. Поэтому финансовое благополучие города, области или республики вряд ли оправданно строить на таком шатком основании, как обложение суперналогом приема на работу иногородних.

Кроме того, такие платежи мешают реализации конституционных прав граждан на свободный выбор места работы и жительства и предполагают сохранение чисто административных рычагов регулирования занятости — лимитов численности работников и ограничений на прописку.

Более приемлем, на мой взгляд, ежегодный (ежеквартальный или ежемесячный) платеж за каждого занятого на предприятии, дифференцированный по регионам и, возможно, по профессионально-квалификационным группам. Его величина должна зависеть от бюджетных затрат на воспроизводство работников данной профессии в регионе и варьироваться, по моим расчетам, в пределах от 800 до 900 руб. в год за одного работника (при расчете этой ставки учитывались затраты государства на здравоохранение, просвещение и жилищно-коммунальное обслуживание). В северных районах Сибири и Дальнего Востока эта ставка должна быть в 2—3 раза выше.

По мнению Е. Афанасьева, предельная величина платы за трудовые ресурсы может достичь 750 руб. в год за работника, а основная — 600 руб.[1] Я не согласен с его

---

[1] **Афанасьев Е.** Нормативы платы за трудовые ресурсы. Как повысить их эффективность? // Социалистический труд. 1988. № 11. С. 81—83.

утверждением, будто основным фактором дифференциации ставок платы за трудовые ресурсы является экономическая политика партии, определяющая значение и приоритетность в развитии отраслей и регионов.

Такой подход, по-моему, способствует проявлениям субъективизма и местничества, особенно при использовании предлагаемой Е. Афанасьевым шкалы коэффициентов к ставкам платежей. Он предлагает установить одинаковый повышательный коэффициент 1,5 к основной ставке платежа для трудонедостаточных регионов (Москва, Ленинград, Киев и др.) и районов нового хозяйственного освоения (например сибирский Север), а для трудоизбыточных районов — 0,65 (Средняя Азия, Азербайджан и автономные республики Северного Кавказа) и льготы для новых предприятий и филиалов в этих районах в первые годы их функционирования (отменить плату за трудовые ресурсы или уменьшить ее).

Действительно, стимулировать создание новых предприятий в трудоизбыточных районах можно с помощью льготного налогообложения доходов, т. е. за счет союзного, а не местных бюджетов, в которые должна перечисляться плата за трудовые ресурсы. Иначе будет подорвана финансовая база развития инфраструктуры, которая и так крайне слаба в трудоизбыточных регионах.

Целесообразность пониженных нормативов платежей в трудонедостаточных районах Е. Афанасьев мотивирует необходимостью привлекать туда рабочую силу. Но привлечь людей можно только комфортабельным жильем и лучшим социально-бытовым обслуживанием, что требует больших финансовых затрат на социальную сферу. А для их обеспечения нужны как раз повышенные ставки платы за трудовые ресурсы, которые к тому же создадут барьер экономически не обоснованному привлечению в эти районы трудовых ресурсов и будут стимулировать использование малолюдных технологий, современной техники.

Поэтому плата за трудовые ресурсы в малоосвоенных районах с тяжелыми климатическими условиями должна быть значительно выше (в 2—3 и более раз), чем в столичных городах и других регионах страны, иначе в условиях регионального самофинансирования не удастся создать равный уровень коммунально-бытового и социального обслуживания.

Желательно избежать уравнительности и административных перегибов, создания экономических барьеров для трудоустройства инвалидов, лиц предпенсионного и пенсионного

возраста, малообразованных и малоквалифицированных работников, освобожденных из мест лишения свободы. Так, относительно более низкая производительность их труда при высокой плате за одного занятого сделает невыгодным их использование в производстве даже при низкой зарплате.

Этого можно достичь, если устанавливать нормативы платы за трудовые ресурсы не в абсолютных размерах за одного занятого, а в виде процентных начислений на зарплату (аналогично отчислениям на социальное страхование). Кроме того, такой подход позволит в значительной мере решить проблему дифференциации платежей по регионам, профессиям и квалификационным группам, так как фактическая плата за трудовые ресурсы будет соответствовать зарплате. Поскольку последняя в условиях полного хозрасчета будет в значительной мере отражать дифференциацию индивидуальных способностей к труду и их реализацию, изменения их с возрастом и уровнем образования работников, региональные условия воспроизводства рабочей силы, то и величина платы за рабочую силу будет варьироваться в соответствии с ними.

Тем самым будут защищены интересы местных бюджетов и бюджетных учреждений от инфляционного роста зарплаты на хозрасчетных предприятиях. Эта форма будет близка к применяемым в социалистических и капиталистических странах налогам на зарплату и добавленную стоимость.

Представляется целесообразным выделить целевые фонды в местных бюджетах, дифференцируя ставки платы за трудовые ресурсы. Например, для Новосибирской области ставка платы в фонд просвещения, необходимая для погашения расходов областного бюджета, должна составить не менее 8%, в фонд здравоохранения — 6% к зарплате. Норматив платы в фонд жилищно-коммунального хозяйства зависит от степени участия населения в финансировании этой сферы, поэтому его величина может варьироваться.

В условиях регионального самофинансирования нужно иметь материальные стимулы, заинтересовывающие предприятия и организации в экономии трудовых ресурсов, а региональные органы управления — в расширенном их воспроизводстве на качественно новом уровне. Такие стимулы возникнут лишь при полном погашении расходов на социальные мероприятия платежами за трудовые ресурсы и при поступлении этих доходов именно в тот бюджет, который осуществляет данные расходы.

Платежи за трудовые ресурсы нужно учитывать в себестоимости продукции. Убыточные и малорентабельные предприятия не могут платить за трудовые ресурсы из прибыли и соответственно компенсировать государственные расходы на воспроизводство рабочей силы.

Против того, чтобы платежи за трудовые ресурсы вносили все предприятия, высказались, в частности, В. А. Волконский, А. П. Павлов, И. И. Арушанян[2]. По их мнению, расходы государства на здравоохранение, просвещение и т. п. не должны покрываться платой за трудовые ресурсы. Ведь эти расходы не зависят от числа занятых на предприятиях и осуществляются для повышения благосостояния всего населения. Поэтому они могут покрываться любыми доходами госбюджета.

Но «другие» источники — это в основном платежи из прибыли и налог с оборота. Основная часть платежей из прибыли падает на высокорентабельные предприятия, налога с оборота — на группы населения с относительно высокими доходами. В результате доходы бюджета дают эффективно работающие предприятия и регионы, а получают из него все явные и большую часть скрытых дотаций — мало эффективные. О негативных последствиях такого подхода сказано много критических слов. Не буду повторяться.

Распространение платежей за трудовые ресурсы на все предприятия, организации и учреждения (в том числе бюджетные), общественные организации и убыточные предприятия всех отраслей приведет к росту издержек производства. В большей мере это проявится в добывающих отраслях, сельском и лесном хозяйстве, трудоемких отраслях машиностроения, легкой и пищевой промышленности, строительстве, проектных и научно-исследовательских институтах. Ставки платежей за трудовые ресурсы при существующем уровне затрат государства на воспроизводство рабочей силы могут колебаться, по моим оценкам, от 25 до 30% к зарплате.

---

[2] **Волконский В. А.,** Павлов А. П., Арушанян И. И. Цены, рента и бюджет //ЭКО. 1988. № 11. С.24.

КАК МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ ИМПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Н. Н. КУЗНЕЦОВА,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, Новосибирск

Соотношение себестоимости продукции и производительности труда на предприятиях с импортным и отечественным оборудованием по более чем 100 видам продукции 18 министерств можно получить из анализа данных, опубликованных Госкомстатом СССР[1]. Производительность труда при использовании импортного оборудования выше, по сравнению с отечественным, почти в 70% случаев, а в более чем 40% превышение достигло 1,5—2 и более раз. Но только в 25% случаев издержки на отечественном и импортном оборудовании близки. Почти в 60% случаев себестоимость единицы продукции, выпускаемой на импортном оборудовании, выше, чем у продукции на отечественном оборудовании, примерно по 30% видов продуктов наблюдается превышение более чем в 1,5 раза. Возможная причина — в несоответствии технологической системы и организации производства в стране тем требованиям, которые предъявляют технологии, базирующиеся на импортном оборудовании. В частности, при использовании импортного оборудования существенно выше удельные затраты материальных ресурсов, что может объясняться несоответствием поставляемых материалов импортным технологиям.

Более общую картину можно получить, обратившись к информации в денежном выражении (по 21 министерству). Показатели производительности труда здесь представляют собой отношение объема продукции в денежном выражении к численности занятых; показатели себестоимости — это отношение издержек к сумме цен продукции.

Неточность при расчетах по агрегированной в денежном выражении информации коренится в том, что не исключено различие структуры продукции, выпускаемой на отечественном и импортном оборудовании. Но, хотя показатели могут

---

[1] **Информация** относится к 3981 предприятию, из которых на импортном оборудовании работает 767.

быть не вполне сопоставимы, все же они заслуживают внимания.

Эти данные не подтверждают вывод о более высокой себестоимости продукции на импортном оборудовании. В целом по СССР[2] ее уровень оказался даже несколько ниже (95% уровня себестоимости продукции, выпускаемой на отечественном оборудовании). Вместе с тем из 21 министерства, показатели которых рассматривались (остальные отброшены в связи с разнообразными неточностями и противоречиями, обнаруженными при изучении их показателей), по 11 издержки на импортном оборудовании выше. Так, по Мингазпрому СССР это превышение составило 2,5 раза, Минцветмету СССР — 1,4, Минмедбиопрому — 2,3, Минлесбумпрому и Минстанкопрому — 1,6 раза.

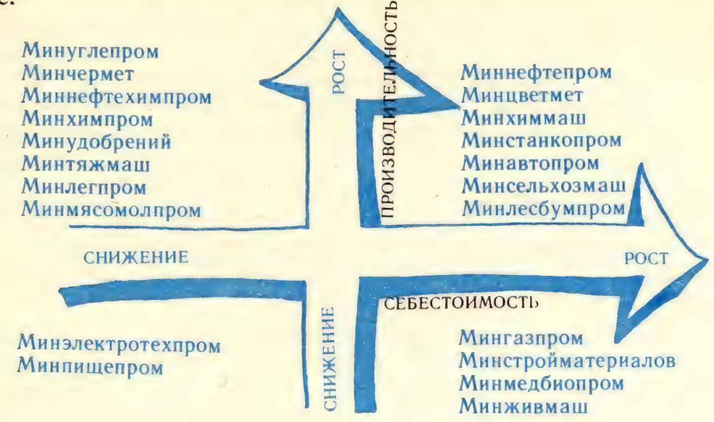
Что касается производительности труда, то и в целом по СССР, и в 15 из 21 министерства этот показатель при импортном оборудовании выше отечественного. Однако не всегда в отраслях с высокой производительностью низки издержки. В ряде ведомств хотя и наблюдался рост производительности, но и себестоимость на импортном оборудовании была выше. Так, по Миннефтепрому при росте производительности на импортном оборудовании в 1,4 раза себестоимость выросла в 1,2 раза, Минцветмету — в 1,1 и 1,4 раза, Минхиммашу — в 1,3 и 1,2, Минстанкопрому — в 1,1 и 1,7, Минсельхозмашу — в 1,1 и 1,2, Минлесбумпрому — в 1,5 и 1,1 раза соответственно. Лишь по 8 министерствам из 21 наблюдался рост производительности труда при снижении себестоимости. Наиболее эффективно импортное оборудование используется в Минуглепроме. Здесь производительность труда на импортном оборудовании в 8 раз выше, а себестоимость — в 6 раз ниже, чем на отечественном.

Однако в ряде министерств импортное оборудование используется плохо (Мингазпром, Минстройматериалов, Минмедбиопром, Минживмаш). Здесь на импортном оборудовании снижается производительность труда при росте издержек. Так, по Мингазпрому себестоимость выросла в 2,5 раза при снижении производительности в 2 раза, по Минмедбиопрому — в 2 и 8 раз соответственно.

---

[2] **Информация** относится не к 21 министерству, а ко всем 37 министерствам, охваченным упомянутым обследованием Госкомстата.

Распределение министерств по соотношению себестоимости продукции и производительности труда показано на схеме.



Таким образом, встает вопрос о целесообразности использования импортного оборудования в отраслях указанных ведомств и перераспределении средств в те отрасли, где импортное оборудование дает несомненный эффект. Особенно это целесообразно в тех отраслях, где удельный вес продукции на импортном оборудовании незначителен (Минживмаш — 0,7%, Минмедбиопром — 0,6%).

Для решения многих крупных проблем технологического обновления нашей экономики существенно, насколько широко распространено использование импортной техники. Расчеты показали, что доля занятых на импортном оборудовании в нашей промышленности составляет около 16%, что для такой страны, как СССР, должно быть признано значительной величиной. При этом в ряде случаев (Мингазпром, Минхимпром, Минавтопром) импортная техника лежит в основе более чем 40% рабочих мест. В еще большей степени эта зависимость видна по информации о продукции. Так, по Минхимпрому СССР удельный вес продукции, снимаемой с импортного оборудования, составил 56%, Мингазпрому — 50,2, Миннефтепрому — 40,9, Миннефтехимпрому — 36, Минудобрений 43,4, Минавтопрому — 51,1, Минлесбумпрому — 34,3, Минлегпрому — 30,6, Минчермету — 22,6%.

Существует полная зависимость от импорта оборудования по следующим продуктам.

По Минхимпрому: стеклоткани и сетки, полиэтиленовые контейнеры, потолки формованные для автомобилей, полиэтиленовая фотоподложка, аэрозольные баллоны (производство и наполнение), листы из термопластов, сода каустическая гранулированная, вещества неионогенные, полиэтилентерефталат, пропилен, хладон, винихлорид, бензол, стирол, окись этилена эквивалентная, ангидрид фталевый, метанол-ректификат (включая метанол-сырец), спирты высшие для пластификаторов, нитрил акриловой кислоты.

По Миннефтехимпрому СССР: удобрения в пересчете на 100% питательных веществ, концентрированная отработанная серная кислота, бензол, формалин технический, ангидрид фталевый.

По Минудобрений СССР: фосфогипс.

По Минавтопрому СССР: чугунное литье.

По Минлесбумпрому СССР: раскряжевка хлыстов, обои, мешки бумажные.

По Минлегпрому СССР: трикотажное полотно (готовое), искусственный мех, резина подошвенная.

По Минживмашу СССР: гидроприводы и гидроавтоматика, пальцы режущих аппаратов.

По Минэлектротехпрому СССР: провода эмалированные, кабели силовые на напряжение 1 кВт и выше.

По Минчермету СССР: окатыши металлизированные железорудные, хромированная и лакированная жесть, проволока стальная, трубы, покрытые полиэтиленом и эпоксидом, изделия из металлических порошков, деколи, поковки (без поковок из слитков).

По Минстройматериалов СССР: отделочные материалы для стен.

По Минтяжмашу СССР: контейнеры универсальные массой брутто 20 т и более.

По Минстанкопрому СССР: литье стальное.

По Минпромстрою СССР: плиты древесностружечные.

Особенно сильна зависимость в отраслях химической и нефтехимической промышленности. Так, по Минхимпрому СССР из 298 предприятий на 124 используется импортное оборудование, причем 28 из них работают полностью на импортном оборудовании; на них производится 19 из 32 основных видов продуктов министерства. Производство многих других продуктов также в значительной степени зависит от использования импортного оборудования. На импортном оборудовании производится 82% кальцинированной соды,

92% синтетических смол и пластмасс, 66%, лакокрасочных материалов и этилена, 59% изделий из пластмасс, 56% труб и деталей трубопроводов из термопластов.

Рассмотрение производства конкретных видов продуктов, значительная часть которых выпускается на импортном оборудовании, показывает, что в большинстве случае это оборудование используется недостаточно эффективно. Хотя производительность труда при использовании импортных технологий, безусловно, более высока, себестоимость продукции не снижается. Так, в целом по рассматриваемым продуктам производительность труда на импортном оборудовании выше, чем на отечественном, в 65% случаев (47 продуктов из 72), а себестоимость — в 64% (39 из 72).

Таким образом, импортное оборудование стало существенной составной частью производственного аппарата СССР, оно ощутимо воздействует на реальный технический прогресс. Это сказывается на показателях производства ряда прогрессивных видов продукции (особенно химии и нефтехимии) и показателях производительности труда.

ЧИТАТЕЛИ ОЦЕНИВАЮТ МАТЕРИАЛЫ ЭКО

Мы подвели итоги анкетного опроса читателей о лучших и худш материалах 7—9 номеров журнала за прошлый год. Лучшими названы:

Б. Е. КВАСНЮК. **Миф о чрезмерной норме накопления** (№ 8).

Э. ХЬЮИТТ. **СССР на пороге XXI века** (№ 7).

В. С. СОМИНСКИЙ. **Твердый рубль — сегодня!** (№ 9).

С. Л. АВЕРБУХ. **Ошибочные принципы и неизмеримые потери** (№ 8).

Ю. В. СУХОТИН. **Изъяны теории — зигзаги практики** (№ 7).

Подборка материалов **«Миф о всеобщем равенстве»** (№ 9).

Среди обложек очень трудно оказалось выделить лучшую. Читателям почти одинаково понравилась обложка № 9, которая, по словам читателя В. И. Брюханова из Челябинска, «по силе воздействия равна хорошей публицистической статье в журнале» (художник И. В. Сокол), и обложка № 8 «за актуальность призыва и горький, но точный юмор художника В. А. Кривобокова», по словам читателя Е. И. Гутарева из Калининграда.

Поздравляем авторов отмеченных материалов!

КРУТИТЬ ПЕДАЛИ, А НЕ РУЛЬ

В. В. БУШУЕВ,
доктор технических наук,
народный депутат СССР,
директор Сибирского НИИ энергетики,
Новосибирск

Очевидность социальной переориентации нашей экономики сегодня понятна всем: и политическому деятелю, и академику, и производственнику, и потребителю. Но... «что нам стоит дом построить, нарисуем — будем жить». Именно такая легкость необыкновенная, свойственная известным персонажам литературных произведений, по-видимому, владела умами и водила рукой тех, кто раньше так лихо вел нашу машиноподобную экономику по магистралям технического прогресса, проложенным на зыбкой трясине, мимо вязнущего в болоте села, мимо самой среды обитания человека — экологии, культуры, здоровья. И завели. Сегодня эти же люди так же лихо крутят баранку нашего планирования, но уже в обратную сторону, рисуя радужные картинки всеобщего благоденствия в самое ближайшее время. Оказывается, все просто. Стоит только нарисовать в наших планах, что в 1990 г. темпы прироста производства средств потребления (группа Б) будут в 13 раз (обычная цифра в мифических произведениях) выше темпов прироста производства средств производства (группа А). Почему в 13, а не в 130 и не в 1300, ведь по отношению к величине, близкой к нулю, можно получить любые, самые астрономические цифры.

Базовые отрасли промышленности, на которых основывалась и будет основываться (А всегда впереди Б) любая самая социально ориентированная экономика, не могут быть остановлены в своем развитии, ибо на остановленном велосипеде (а наша экономика сегодня больше похожа на двухколесную конструкцию, чем на лимузин) человеку удержаться гораздо труднее. Оба колеса (и А, и Б) должны крутиться синхронно, при этом не столь важно, какое колесо будет ведущим — переднее или заднее. Важно, чтобы они крутились совместно, без пробуксовки. А когда говорят, что план 1990 г.— это план чрезвычайных мер, а потом у нас будет время обстоятельно подготовиться к 13-й пятилетке (опять совпадение с магическим числом), то это

либо словесная эквилибристика, либо попытка поставить экономику «на-попа». В цирке можно увидеть езду эквилибристов на одном колесе. Но это же цирк. Здравый смысл, а не попытки цирковой вольтижировки при езде по зыбкой почве реальной действительности с использованием затем мифических способов вытаскивания самих себя за собственные волосы, должен присутствовать и в экономике.

Государственный план развития народного хозяйства страны на 1990 г., представленный Советом Министров СССР, был принят на сессии Верховного Совета СССР без учета замечаний депутатской Комиссии по вопросам развития промышленности, энергетики, техники и технологии. Суть замечаний, сделанных экспертными группами, сводилась к тому, что социальная направленность плана должна опираться на прочную экономическую и техническую базу, а потому развитие базовых отраслей промышленности, таких, как энергетика, машиностроение, нефтехимия, не может быть свернуто без ущерба для решения тех же самых социальных задач газификации и электрификации села, жилищного строительства, улучшения условий труда и быта, производства товаров народного потребления.

Очень похожая ситуация просматривается, судя по докладу Н. И. Рыжкова, на втором Съезде народных депутатов СССР и на 13-ю пятилетку. На первые два года предполагается снизить долю ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство, с 14 до 10%, а затем вновь поднять ее до 13%. Как можно так легко обращаться с цифрами! Госплан в лице его председателя Ю. Д. Маслюкова утверждает, что эти цифры — итог оптимизационных расчетов на ЭВМ. Не могу оспаривать, но фетишизация цифр в таком деле недопустима. Главным критерием должен стать здравый смысл.

Как можно всерьез надеяться на то, что перекладывание денег и даже материальных ресурсов из одного ящика в другой автоматически наполнит полки наших магазинов товарами!

Чтобы легкая промышленность дала отдачу после финансовой инъекции, нужно не менее 2—3 лет для реконструкции материальной части, подготовки соответствующего набора комплектующих деталей, исходных материалов, сырья. А инерционность тяжелой промышленности (на созидание) оценивается в 7—8 лет, хотя развалить ее можно за 2—3 года.

Попробую проиллюстрировать эту мысль на примере электроэнергетики. По потреблению электроэнергии на душу населения (в СССР — 5,7 тыс. кВт : ч в год, в США — 11 тыс., в Швеции — 14 тыс. кВт : ч) наша страна находится на 20-м месте в мире вслед за Грецией и Португалией. Некоторые же горячие головы (молодо-зелено!) призывают нас остановить строительство электростанций и решать все проблемы только путем энергосбережения. Да, у нас есть резервы, и немалые. Но... лишь 6—8% экономии можно получить простым путем «уходя — гасите свет». Основной же путь энергосбережения — в рациональном использовании энергоресурсов, т. е. в широком использовании потребителем не первичного топливно-энергетического сырья, а новых технологий, основанных на применении самого качественного и экологически чистого вида энергии — электрической энергии.

Освоение же новых технологий, так же как и структурная перестройка энергопотребляющих отраслей, требует капиталовложений не меньших, чем на развитие новых энергоисточников, а с учетом отсутствия необходимого нового оборудования осуществить быстро этот поворот не удастся.

Но даже если на развитие промышленности мы не добавим ни одного дополнительного киловатт-часа, рассчитывая получать прирост продукции без увеличения энергопотребления (хотя это в известной степени утопично), то только для развития социальной сферы (электрификации села, коммунально-бытовые расходы при увеличении жилищного строительства и повышения комфортности жилья) требуется ежегодный прирост ввода новых энергомощностей.

Учет экологической обстановки повышает стоимость тепловых электростанций не менее чем на 30%, а АЭС — вдвое. Все это требует прироста капиталовложений в электроэнергетику не менее чем на 3—5% в год, а на 1990 г. запланировано их снижение более чем на 15%. Развалить коллективы энергостроителей за год-другой можно (строительство ГЭС и ЛЭП и строительство жилья — далеко не одно и то же), а вот через два года возродить их — почти безнадежно. Отсутствие же ввода новых мощностей уже сегодня подводит нас к критической черте, ибо почти 50% всех энергомощностей выработало свой ресурс, а 15% требуют немедленной замены во избежание аварийного выхода из строя. Только в сельской местности требуют замены 750 тыс. км распределительных линий электропередач, а ежегодно

вводится менее 150 тыс. км новых линий, срок службы которых не превышает 8—10 лет. И в этих условиях сворачивать (пусть даже на время) развитие электроэнергетики означает не социальную направленность, а подталкивание всего народного хозяйства, в том числе и социальной сферы, к глубокой пропасти. Падать вниз быстрее, чем карабкаться из ямы.

Поэтому экономические расчеты и основанные на них директивные решения должны базироваться прежде всего не на волюнтаристских желаниях, а на здравом смысле. Чтобы выбраться из болота, нужно гатить дорогу, а не сыпать туда ассигнации.

Пора перестать делить незаработанное. Чтобы ехать, надо крутить не руль, а педали.

НАШ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

ПРЕДЛАГАЕМ ЧИТАТЕЛЯМ СОПОСТАВИТЬ СВОИ ЛИЧНЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ С ОЦЕНКАМИ ВСЕСОЮЗНОГО НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ИНСТИТУТА ПО ИЗУЧЕНИЮ СПРОСА НАСЕЛЕНИЯ НА ТОВАРЫ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ТОРГОВЛИ.

В 1989 г. на рынке товаров народного потребления усилилась разбалансированность. На 1 руб. денежной массы приходилось товаров лишь на 18 коп. (в 1960 г.— 1,42 руб.). В 1988 г. розничный товарооборот увеличился на 25 млрд руб., а в первом полугодии 1989 г.— на 16,7 млрд. При этом на повышение цен пришлось 34 и 24% этого роста соответственно в первом и втором периодах, на увеличение продажи алкогольных напитков — 17 и 31%, на кооперативы и продажу товаров предприятиями — 7 и 8%, на комиссионную торговлю непродовольственными товарами — 7 и 7%, на ажиотажный спрос — 12 и 14%.

Средний уровень розничных цен вырос за 1986—1988 гг. на 6,1%, в том числе на продукты питания — на 4,5% (хлеб и хлебопродукты — на 22%, картофель — 21, мука и зерно — 16, колбасные изделия — 20%). Удельный вес договорных цен в общем товарообороте поднялся с 4 до 7% за 1985—1988 гг. Они превышают государственные розничные цены в 2—2,5 раза. В результате роста цен расходы населения на приобретение продуктов питания увеличились

на 5,7 млрд руб. А вот качество по-прежнему оставляет желать лучшего. По данным Госторгинспекции, ежегодно бракуется 3—4% животного масла и цельномолочной продукции, 6—7% сыров. На 29 проверенных Комитетом народного контроля СССР мясокомбинатах и в розничной торговле за 2,5 года браковалось от 3 до 58% мясопродуктов.

Наиболее ощутимо подскочили цены на алкогольные напитки — на 48%, потребовав от населения дополнительно 13 млрд руб. По товарам легкой промышленности в 1988 г. они увеличились на 8% (тогда как в предшествующие два года снизились на 7,5%), в основном из-за резкого расширения выпуска товаров по договорным ценам и с индексом «Н».

Из 120 товаров простого ассортимента, за состоянием торговли которых ведут наблюдение корреспонденты ВНИИКСа, 29 (или 24%) в первом полугодии 1989 г. попали в разряд дефицитных. Из 989 видов товаров народного потребления относительно свободно продавались лишь 106 (в 1985 г. из 827 товаров — 156).

Усилился дефицит строительных материалов. Спрос населения удовлетворялся на пиломатериалы хвойных пород на 67%, кирпич — 61, фанеру — 53, санитарно-технические изделия — 40—50, керамическую плитку для стен — 49, доски для пола и обшивки стен — 44—46, древесностружечные плиты — 44, древесноволокнистые плиты — 35%.

Чтобы удовлетворить спрос, поставку свежих фруктов и ягод необходимо увеличить в 3,3 раза и довести до 46 кг на душу населения, бахчевых — в 1,5 раза (16 кг), овощей — в 1,2 раза (65 кг). Спрос населения на баклажаны, сладкий перец, зеленные культуры, по оценкам института, может составить 14 кг на душу в год (фактически — 4 кг).

С этой задачей не справиться без структурных сдвигов в инвестировании агропромышленного комплекса, ускоренного развития перерабатывающей промышленности. В 60-х годах соотношение капиталовложений в сельское хозяйство и переработку его продукции составляло 5,6 : 1, в 1988 г.— 8,9 : 1. То есть мы ускоренно инвестируем потери сельскохозяйственной продукции.

Неудовлетворенный спрос населения на товары и услуги в составе вынужденных сбережений, по разным оценкам, составляет от 70 до 120 млрд руб. Точно определить его величину и структуру невозможно в условиях недоверия народа государству, тотального дефицита и массового ажиотажного спроса.

Для регулирования снабжения населения активно используются предварительные заказы в магазинах и по месту работы; преимущества в приобретении товаров ветеранами, инвалидами войны и труда, новобрачными, многодетными семьями, партийным и государственным аппаратом; талонная система, визитные карточки для местного населения в Прибалтике и многое другое. Подобные методы приводят к крайне негативным социально-экономическим последствиям: нарушаются заинтересованность в результатах труда и социальная справедливость, появляется питательная среда для блата, спекуляции «оптом и в розницу».

Спекулянты концентрируют у себя большие партии дефицитных товаров, скупая их на выездной торговле в Москве при пособничестве работников магазинов,— на 20—30 тыс. руб. в каждом установленном МВД случае. Вот лишь два примера. Операция «Кольцо» на выездных пикетах московской кольцевой автодороги принесла за три дня богатый улов: конфискованы товары на 250 тыс. руб., скупленные большими партиями в торговых предприятиях Москвы. В одной из задержанных машин милиция обнаружила около 6 тыс. пачек чая, 3 тыс. пачек карамели, 230 банок кофе, 200 кг сахара. В Ленинграде у оптового спекулянта было изъято 330 обручальных колец, которые должны продаваться по приглашениям новобрачным.

Опрос потребителей, проведенный Эстонским филиалом ВНИИКСа, выявил, что при покупке одежды самые большие суммы переплачивались за джинсы (55 руб.), кроссовки (40 руб.), спортивные костюмы (30 руб.). При этом многие товары, продажа которых регулируется, также перепродаются. В Латвии, например, переплата за мебель, реализуемую по предварительной записи магазинов, достигает в среднем 1 тыс. руб. Из Москвы в другие районы страны покупатели отправляют ежегодно 30 тыс. контейнеров с мебелью, которая продается в основном по предварительным заказам или по предприятиям. Талон на мебель стоит до 2 тыс. руб., в зависимости от ее качества, престижности, на портативный цветной телевизор — 200 руб.

Публикацию по материалам ВНИИКСа подготовила Т. М. БОЙКО

И ВНОВЬ О РЕФОРМЕ РОЗНИЧНЫХ ЦЕН

РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТНОГО ОПРОСА

В. М. РУТГАЙЗЕР,
доктор экономических наук,
А. В. КИНСБУРГСКИЙ,
кандидат философских наук,
Всесоюзный центр изучения общественного мнения,
Н. В. КИРИЧЕНКО,
Научно-исследовательский экономический институт при Госплане СССР,
Москва

Чтобы определить отношение населения к возможной реформе розничных цен с компенсацией снижения уровня жизни, в декабре 1988 г. ВЦИОМ опросил 2000 человек старше 16 лет в девяти регионах страны.

В пользу реформы высказываются такие соображения. Дотации к розничным ценам сокращают доходы, распределяемые по труду. В 1965 г. на 1 руб. фонда оплаты труда приходилось 4 коп. дотации, в 1975 г. — 10, а в конце 80-х годов — 25 коп. Расчеты показывают, что к концу столетия дотации составят примерно треть фонда оплаты труда. То, что значительную и все увеличивающуюся часть потребительских благ трудящиеся получают помимо распределения по труду, снижает значимость труда как фактора производства. Отсюда иллюзия дешевизны рабочей силы.

В то же время уменьшилась реализация алкогольных напитков, а значит, сократились финансовые возможности роста дотаций. Последние интенсивно увеличиваются при умеренном росте налога с оборота. К тому же дотации к розничным ценам неравномерно распределяются между городами и селами, между городами разных рангов, а также между республиками.

Реформу розничных цен нельзя сводить к росту цен и компенсации повышения стоимости жизни. Необходимы перестройка всей экономической системы, развитие рыночных отношений, существенное перераспределение ресурсов в пользу ее потребительского сектора, значительное повышение уровня удовлетворения платежеспособного спроса. С другой

стороны, сама реформа невозможна без лояльного отношения к ней населения.

Многочисленные противники реформы розничных цен утверждают, что она неблагоприятно отразится на благосостоянии населения и только усилит неконтролируемый рост цен. Реформа нежелательна и потому, что сохраняются неизменными условия хозяйствования, вызывающие рост издержек производства товаров, цены на которые поддерживаются на определенном уровне с помощью дотации из госбюджета.

ТАК НУЖНА ЛИ РЕФОРМА?

В целом сторонников реформы цен среди опрошенных оказалось 25%, противников — 75%. Сторонников могло быть и больше при лучшем снабжении населения товарами, насыщении потребительского рынка. 32% опрошенных считают, что население станет «лояльнее» относиться к реформе, если существенно расширится ассортимент мясо-молочных продуктов, 20 — если значительно увеличится ассортимент других продуктов питания, 20 — если расширится ассортимент промышленных товаров, 10% — если качественно улучшится общественное питание.

Население меньше возражало бы против реформы, имея уверенность, что она будет проводиться подлинно демократическим путем, например, на основе общенародного референдума (37% ответов), что в результате укрепится социальная справедливость (26%), что одновременно будут сокращены военные расходы (13%). Опрошенные не согласны с кабинетным обсуждением реформы.

У населения сложились устойчивые стереотипы представлений о любых общегосударственных мероприятиях в последние 20—30 лет в области розничных цен: они проводятся бюрократическим, недемократичным путем и ущемляют материальные интересы трудящихся. Цели этих мероприятий люди связывают с поиском дополнительных ресурсов «за счет населения» для осуществления тех или иных программ, в частности военных.

Любопытно, что доля людей, ни при каких условиях не согласных с реформой розничных цен, незначительна — всего 1% (23 человека из 2000 обследованных).

ПОТЕРИ И КОМПЕНСАЦИИ

Один из пластов разрабатываемой реформы — повышение цен на мясо-молочные продукты. На вопрос: «Считаете ли вы, что назрела реформа цен на мясо-молочные продукты?» — 21% опрошенных ответили «скорее нет, чем да», 40 — «безусловно нет», 21% — затруднились с ответом. Столь высокая доля отрицательных ответов объясняется тем, что повышение цен на эту категорию продуктов затрагивает жизненно важные интересы основной массы населения. Действительно, в государственной торговле приобретают все мясные продукты 42% опрошенных, большую их часть — 20, меньшую — 27%. По молочным продуктам соответствующие данные — 63, 13 и 14%. Вообще не приобретают ни те, ни другие продукты в госторговле 9%.

Опрос показал, что население с недоверием относится к тому, что удастся реализовать основную идею реформы — полностью компенсировать падение уровня жизни в результате повышения розничных цен, прежде всего на мясо-молочные продукты. На вопрос: «Возместит ли государтсво полностью и своевременно потери в доходах населения, связанные с повышением цен?» положительный ответ дали 15% респондентов, отрицательный — 5, затруднялись с ответом — 34%.

Доля людей, определивших свое отношение к основному принципу реформы,— полной компенсации потерь населения — достаточна велика (около 2/3). Респонденты назвали наиболее предпочтительные, на их взгляд, способы компенсации этих потерь: дифференцированное повышение зарплаты, пенсий, пособий, стипендий (60% ответивших); снижение цен на промышленные товары (37%); выплата дополнительных пособий малообеспеченным семьям (20%); уменьшение (отмена) налогов с зарплаты (16%); одинаковые доплаты на каждого члена семьи (10%).

Видно, что население слабо поддерживает одинаковые выплаты денежных сумм каждому члену семьи, оно против уравнительного подхода к компенсационным мероприятиям. Важно, что в представлении примерно трети опрошенных повышение цен на продукты питания должно обязательно сопрягаться с их снижением на промышленные товары. Это в свою очередь требует дополнительных товарных ресурсов.

Характерно, что лишь 1% опрошенных убеждены, что «ничто не сможет возместить потери», вызванные повышением цен.

ВАРИАНТЫ РЕФОРМЫ

По сути их два:

* централизованное (в масштабе СССР) повышение розничных цен и общегосударственное решение о способах его компенсации;

* децентрализованное повышение розничных цен и способы его компенсации в рамках дотаций, разрабатываемые и реализуемые самостоятельно республиками, краями, областями. При этом относительно студентов, пенсионеров компенсационные мероприятия должны проводиться в общегосударственном масштабе.

Насколько нам известно, до последнего времени прорабатывался лишь общесоюзный вариант осуществления реформы. Однако общественное мнение довольно высоко оценивает и другой, учитывающий региональные особенности. Так, первый вариант предпочли 53% опрошенных, второй — 47, затруднились с выбором — 23%. Поэтому необходимо более углубленно проработать децентрализованный вариант.

Полная компенсация потерь населения, вызванных повышением розничных цен, возможна только по отношению к населению в целом. Отдельные его категории все равно



так или иначе проиграют. Это касается относительно обеспеченных слоев — сравнительно более квалифицированных категорий работников.

Что вы предпримете, если в результате реформы материальное положение вашей семьи ухудшится? На этот вопрос мы получили такие ответы: постараюсь найти более оплачиваемую работу — 33% ответов; скорее всего, не смогу предпринять никаких шагов — 23; найду работу по совместительству — 22; займусь индивидуальной трудовой деятельностью — 9; попробую свои силы в кооперативе — 8; переедем в сельскую местность — 4; переедем в другой регион, где жизнь дешевле,— 2; сократим потребление тех продуктов, на которые повысились цены — 1%. Примечательно, что не нашлось желающих отыскать способ зарабатывать больше на своем рабочем месте.

Повышение цен на продукты питания, несмотря на компенсации, все равно снизит их потребление (эластичность спроса в зависимости от цены). Вполне естественно стремление людей сохранить привычный уровень потребления. Без дополнительных заработков вряд ли это удастся.

ИЗ ВАССАЛОВ — В ХОЗЯЕВА

А. В. МИХЕЛЬ,
начальник облгосэкспертизы проектов,
кандидат экономических наук,
Целиноград

Лозунг о передаче власти Советам был выдвинут уже в первые месяцы перестройки. Однако решить эту задачу быстро оказалось невозможно. Советам недостает экономической власти, здесь разных мнений нет. Однако экономическая власть нужна производственным предприятиям не в меньшей степени, чем Советам. Противоречие здесь есть, но в принципе есть и разграничение. Экономическая власть Советов реализуется через госбюджет, а экономическая власть предприятий базируется на самофинансировании.

ЗАКОНЫ НОВЫЕ, ОТНОШЕНИЯ СТАРЫЕ

С проведением первого Съезда Советов, с началом функционирования созданных им органов, а главное, после обсуждения и утверждения Верховным Советом доходной и расходной части бюджета началась реальная

передача власти Советам. Но только началась, поскольку советская власть — это не только Верховный Совет.

Если учесть, что из бюджетов местных Советов областные Советы оставляют себе львиную долю поступлений, то на уровень районных, городских (облподчинения) и сельских (поселковых) Советов поступает средств ровно столько, чтобы обеспечить весьма скудное финансирование безотлагательных нужд. Резервы в перераспределении бюджетных ресурсов увеличиваются снизу вверх, причем на уровне районных и поселковых Советов они отсутствуют. Для последних путь только один — на поклон к вышестоящему органу или богатому хозяйственнику.

Явление это противоестественное. Доходная часть бюджета характеризует реальную власть Советов на разных уровнях. И власть местных Советов сугубо формальная. Из общей суммы доходов госбюджета СССР три четверти возвращается назад, на территорию. Но средства эти, побывав в общем котле, возвращаются на уровень местных Советов чужими: средствами союзных и республиканских отраслей и ведомств. Таким образом, местные Советы отстранены от реального решения вопросов развития своей территории.

После принятия «Общих принципов перестройки руководства экономикой и социальной сферой в союзных республиках на основе расширения их суверенных прав, самоуправления и самофинансирования» и Закона «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства СССР» в какой-то степени эти вопросы решаются. Расчеты показывают, что поступления в местный бюджет возрастут на 30—40% и удельный их вес в госбюджете СССР повысится с 13,5 до 18%. В целом сложится такая картина: союзный бюджет составит 41% госбюджета, республиканские бюджеты — 41, бюджеты местных Советов — 18%.

При таком раскладе реального укрепления экономической власти ожидать нельзя. Вассальная зависимость сельского (поселкового) от районного Совета сохранится точно так же, как и районного от областного, а последнего — от республиканских органов. В таких условиях отношения между различными уровнями Советов равноправными стать не могут.

На первый взгляд, вся власть уже передана Советам, поскольку бюджет распределяется и утверждается Верховным Советом, а заседают там народные депутаты, избранные демократическим путем. Однако власть для любого гражданина в первую очередь опосредуется во взаимоотношениях с местными Советами. А местные Советы как раз не являются и не будут являться полновластными хозяевами на своей территории, и выделяемый мизер средств позволит иметь лишь весьма низкий уровень благоустройства и коммунального обслуживания.

Но ведь средств в бюджете больше не станет, даже если перераспределять их самым справедливым образом. Это так, но их можно лучше использовать! Именно существующий и перестроечный подход к форми-

рованию доходной части ведет к образованию «черной дыры» в бюджете, которую уже давно не в состоянии компенсировать поступления от торговли нефтью и другим сырьем.

ЧТО СТРАШНЕЕ МАФИИ?

Решающая роль в потерях, конечно же, принадлежит разорительной инвестиционной политике. Широко распространено мнение, что основную неприятность бюджету доставляют «стройки века», хотя в действительности максимальные потери достигаются именно по стройкам областного масштаба. Существующие методы обоснования целесообразности строительства имеют множество изъянов. Во-первых, те объекты, которые проходят по различным постановлениям партии и правительства, проектируются и возводятся без технико-экономических расчетов. Во-вторых, такие расчеты для объектов областного масштаба рассматриваются ведомствами как пустая трата времени.

Абсолютное большинство объектов, их мощность и размещение определяются не технико-экономическими расчетами, а амбициями руководителей предприятий, отраслевых и местных руководителей. Причина в том, что при существующем хозяйственном механизме работа первых руководителей предприятий и организаций весьма сложна. Когда ситуация вокруг руководителя накаляется, то одним из незаменимых факторов стабилизации его положения становится капитальное строительство. Это поднимает престиж руководителя, да и свои неудачи можно объяснять изношенностью старого производства, раздавая и трудовым коллективам, и вышестоящему начальству векселя о чудесах, которые последуют после ввода в эксплуатацию новых мощностей. Из многочисленных докладов и отчетов руководителей предприятий сведения о стройках перекочевывают в доклады и отчеты местных руководителей и выше, создавая ореол заботы об экономическом и социальном развитии региона.

Поскольку строительство осуществляется за счет средств вышестоящих организаций, руководителям которых нет дела до того, что делается на местах, выбирается преимущественно новое строительство, а не реконструкция или техперевооружение. Объект оказывается ненужным и строится он черепашьими темпами, наращивая объемы незавершенного строительства. А новые мощности после их ввода десятилетиями выходят на проектные показатели. Приведем три примера.

В степи, не доезжая 20 км до г. Целинограда, справа от Карагандинской автотрассы открывается красивая панорама строительства десяти аккуратных железобетонных близнецов, размерами 18 x 96 м. Каркасы железобетонные, полностью смонтированы колонны, фермы, стеновые панели и ребристые плиты покрытия. Эти «недостройки» — визитная карточка бывшего Минсельхозмаша, благополучно пережившие его ликвидацию, бурное явление Госагропрома и тихий его отход от производственных дел.

Похоже, что недостроенными эти объекты будут еще долго. Может, область давно удовлетворила свои потребности и 17 тыс. $м^2$ капитальных железобетонных помещений не нужны селу? Версия эта не подходит, поскольку в области все еще имеется скот, зимующий под открытым небом.

На восточной окраине областного центра белеют железобетонные громады недостроенных цехов объединения «Целиноградсельмаш» общей площадью более 40 тыс. $м^2$, на которых уже несколько лет прекращены работы. И здесь железобетонные колонны, 24-метровые фермы, стеновые панели и плиты перекрытий. Это творение рук человеческих задумано и осуществлено бывшим Минсельхозмашем в 1984—1987 гг. и тоже оказалось никому не нужным. Старые руководители ушли благополучно на пенсию, а новые ходят вокруг да около, безуспешно пытаясь кому-либо их реализовать или хотя бы передать бесплатно.

Еще одна достопримечательность областного центра — недостроенный завод известково-кремнеземистых изделий, задуманный отцами-руководителями из Минэнерго, благополучно растаскиваемый, разрушающийся под воздействием атмосферных осадков второе десятилетие.

Местные же гиганты, введенные в эксплуатацию за последние две пятилетки, до сегодняшнего дня не вышли на проектную мощность. Но уже новые объекты пробиваются упорно и небезуспешно. В области из общего объема производственного строительства 353 млн руб. доля реконструкции составляет лишь 21%. Аналогичные явления имеют место и по объектам соцкультбыта.

Такая инвестиционная политика страшнее любой мафии, любого землетрясения и любой аварии, вместе взятых. Ни бывшие облпланы, ни новые главПЭУ при облисполкомах не влияли и не смогут повлиять на более эффективное проведение инвестиционной политики до тех пор, пока абсолютное большинство производственных объектов не будет возводиться за счет фондов развития предприятий, а объекты жилищного, соцкультбытового и коммунального назначения — из местных бюджетов и средств социального развития предприятий. Чужие деньги никто и никогда не экономил и не будет экономить, сколько бы контрольных органов на это не нацеливалось, какие бы преграды не ставились.

УРА — АДМИНИСТРАТИВНОЙ ВЛАСТИ!

В качестве реальной экономической власти Советов можно рассматривать право распоряжения своим бюджетом. Бюджет как сумма поступающих с территории доходов после отчисления на вышестоящий уровень обеспечивает финансирование необходимых мероприятий в регионе. Однако механизм использования бюджетного финансирования Советами полностью базируется на административных методах. Бюджетное финансирование имеет всегда целевое назначение, определяемое потребностями общества

и возможностями их удовлетворения, но не какими-то нормативами или экономическими выгодами.

Экономическая власть для местных Советов — это не только и не столько право распоряжаться самостоятельно своим бюджетом, но это и величина бюджета, соразмерная с потребностями развития региона, подведомственного Совету. И методы реализации власти, в том числе экономической, у Советов только административные: административно-бюджетное и законодательное регулирование. Поэтому к лозунгу о необходимости ликвидации административно-командной (бюрократической, нажимной и т. д.) системы необходимо относиться с большим скептицизмом.

Действительно, когда исполком местного Совета дает задание какому-то предприятию по дополнительному выпуску продукции (изменению технологии и т. д.), или партийный комитет дает аналогичное задание исполкому или предприятию, то это рассматривается как административный нажим.

Однако в действительности ни в первом, ни во втором случае нет оснований называть этот нажим административным, поскольку никакой юридически закрепленной административной подчиненности между подающим команду и исполняющим ее нет. Принуждение здесь не только внеэкономическое, но и внеадминистративное. Вопрос о механизме его действия здесь не ставится, но правильнее было бы квалифицировать как юридически безответственное командование. Ни партийный комитет перед исполкомом, ни последний перед предприятием никакой ответственности за свои команды не несут.

Поэтому лозунговый призыв к переходу от административно-приказных методов управления к экономическим следует в действительности рассматривать как необходимость отказа от юридически безответственного принуждения и возврат к нормальному управлению, сочетающему и экономические, и административные методы, базирующиеся на правовых нормах. Что касается Советов, в особенности местных, то им как раз и недостает административной власти. Путаницу в этих вопросах пора закончить.

Как укреплять административную власть Советов? Если коротко, то лозунг: «Вся власть Советам» необходимо трансформировать в лозунг: «Экономическую власть всем Советам». Отсюда вытекает, что на смену вассальной экономической зависимости нижестоящих Советов от вышестоящих должны прийти равноправные партнерские отношения.

ВПЕРЕД БЕЗ ДИКТАТА

Существует широко распространившееся из прибалтийских республик мнение о том, что необходимо передать большинство предприятий из союзного в республиканское подчинение, поскольку в этом случае отчисления от их деятельности потекут широким потоком в республиканский бюджет. Но здесь упорно не хотят замечать одного обстоятельства: центральный

диктат заменяется на республиканский. Власть Советов не может и не должна быть преимущественно центральной или республиканской. Власть должна принадлежать Советам на всех уровнях. Рабочему на предприятии, подчиненному республике, должно быть не хуже, чем на предприятии, подчиненному центру или местной власти. Здесь важнее то, как обеспечивается качество окружающей его социальной инфраструктуры.

Чтобы Советы народных депутатов стали равноправными партнерами, необходимо установить фиксированные пропорции поступления доходов в бюджет на всех уровнях Советов. Ведущим звеном в системе Советов должно стать районное (город областного подчинения). Все доходы предприятий, расположенных на территории района, должны аккумулироваться в райфинотделе и делиться на части. В союзный бюджет перечисляются средства, поступающие по действующим нормативам, но не свыше 15—20% общих поступлений с территорий района, в республиканский — не более 20—25, в бюджет области — не более 20%, району (городу облподчинения) оставляется 30%, а оставшаяся часть (10%) — в бюджеты сельских (поселковых) Советов. Вне этих пропорций можно распределять только доходы от вино-водочной и табачной торговли, добычи драгоценных металлов и камней.

Эти пропорции можно оспаривать, критиковать, изменять, но принцип формирования доходной части бюджета должен быть подобным. Если будет доказано, что до такого распределения не доросли местные Советы или не созрел Верховный Совет, то и с этим можно согласиться. Но тогда потребуется четко сказать — местным Советам власть будет передаваться на каком-то последующем этапе.

И нужно это не только и не столько для установления истины, а для того, чтобы нельзя было заявлять в будущем: власть Советам передали, а результатов не видно. Беда в том, что как не было планирования на уровне территорий, а была имитация планирования, так его и не будет. Инвестиционная политика как проводилась бестолково, так и будет проводиться, разоряя и без того скудный бюджет.

Конечно, такой подход вызовет возражения и в центральных, и в республиканских органах управления. Сокращение средств на производственные цели будет выдвигаться как причина, тормозящая развитие экономики страны.

Однако мнение, что главным тормозом в развитии экономики страны является именно слабость социальной инфраструктуры, получает все большую общественную поддержку. Качественный скачок в повышении производительности общественного труда зависит именно от социальной сферы. Абсолютное сокращение бюджетных средств, направляемых в производственную сферу, приведет только к более эффективному использованию имеющегося производственного потенциала.

МАХОВИК

Н. С. САЧКО,
доктор экономических наук,
Белорусский политехнический институт,
Минск

Сколько опубликовано книг, брошюр, статей о структурном кризисе капитализма! Но какие из этого делались выводы? Почти двукратное снижение выплавки ненужной в прежних масштабах стали в США до недавнего времени объявлялось крупнейшим разрушением производительных сил. Не замечался при этом быстрый рост малой металлургии, поставляющей не сталь, а готовые полуфабрикаты и заготовки для машиностроения. В сельскохозяйственном машиностроении за это время резко возросло производство разнообразнейшей массовой малогабаритной техники, предназначенной для механизации всех видов сельскохозяйственного труда, тогда как выпуск тракторов резко снизился.

Статистика превозносила как крупный успех первенство нашей страны в выплавке стали, добыче нефти, газа, производстве цемента, тракторов. А стол советских людей становился беднее, очереди на получение жилья росли, люди стали одеваться скромнее, дефицитным стало буквально все!

Публицисты от экономики предлагают поднять жизненный уровень путем закупки в западных странах предметов потребления за счет кредита. При этом не указывают, как и чем расплачиваться. Другие предлагают потуже затянуть пояса. Третьи — сократить расходы на содержание управленческого персонала, как будто в нем главная беда. К нему относят не только «чиновников», но и специалистов, доля которых резко увеличивается во всех развитых странах. За время президентства Рейгана в США создано 19 млн дополнительных рабочих мест — и ни одного в материальном производстве. В нем у нас занята основная масса людей: 84 млн чел., тогда как в США лишь 37. Чиновник, пишущий или перекладывающий ненужные бумажки, наносит меньший ущерб обществу, чем самый добросовестный рабочий, что производит ненужную или негодную продукцию и работает с полной отдачей сил. Последний помимо за-

4 ЭиОПП № 4, 1990 г.

трат на его зарплату либо переводит в ничто материальные ценности, либо выдает продукцию, использование которой приносит экономический, экологический или социальный ущерб.

По добыче первичного природного сырья и производству первичных материалов СССР значительно превзошел США. В 1986 г. в нашей стране добыто нефти в 1,4 раза, газа — в 1,22, руды — в 5 раз больше, чем в США. В том же году у нас выплавлено стали 161 млн т, а в США — лишь 80. Но при этом наиболее ресурсоемкого и трудоемкого чугуна у нас выплавлено почти втрое больше (114 и 40 млн т). Это требует огромной добычи железной руды (250 млн т вместо 50 в США) и ценнейшего коксующегося угля, ухудшает экологическую обстановку. Это — первый источник крупных наших потерь природных и трудовых ресурсов и вместе с тем резерв их экономии. У нас выпускается намного больше стального проката, чем в США, хотя мы импортируем большое количество труб и тонкого листа, что свидетельствует о нерациональной структуре его производства в стране.

При огромных объемах сырья и материалов мы производим потребительских товаров примерно вдвое меньше, чем США. Таким образом, на удовлетворение конкретной потребности человека мы затрачиваем примерно в 4 раза больше первичных материальных и трудовых ресурсов. Все это порождает острейший дефицит ресурсов и ставит преграду для повышения жизненного уровня народа.

Тяжело, горько воспринимать, например, такую информацию. В Финляндии на предприятии, выпускающем 400 тыс. т целлюлозы в год, занято всего лишь 280 чел. В Таллинне, на предприятии, выпускающем в 10 раз меньше такой же продукции, работает 1500 человек. Производительность у нас в 50 раз ниже!

Большая часть природных и трудовых ресурсов «перемалывается» впустую для получения излишнего количества металла и других первичных материалов, которые затем при плохом их использовании превращаются в излишние машины и оборудование, которые, в свою очередь, также плохо используются или списываются досрочно в лом, что опять же требует все нового наращивания производства металла, материалов, машин. Несмотря на это, расход ресурсов на единицу конечной продукции растет. За последние 18 лет относительный перерасход ресурсов, по нашим

приблизительным оценкам, составил около 500 млрд руб. Это означает, что советские люди по крайней мере год трудились впустую. Только для компенсации падения фондоотдачи государству за указанный период пришлось дополнительно затратить на производство основных фондов около 400 млрд руб. и еще примерно 170 млрд руб.— на создание сверхнормативных запасов. Всего же на повышение материалоемкости продукции, компенсацию падения фондоотдачи и запасы дополнительно затрачено свыше триллиона рублей. Это — стоимость почти 100 млн трехкомнатных квартир.

За производство этой неиспользуемой продукции выплачено более 300 млрд руб. А выплаченная зарплата отоваривается лишь конечной продукцией, которой на эту сумму нет. Экономика преимущественно ориентирована на промежуточный продукт, на самое себя, а не на потребности человека. Нынешний структурный кризис — следствие длительной практики затратного планирования «от достигнутого», игнорирования требований объективных экономических законов. Больше тонн, больше штук, больше машин весом потяжелей и ценой подороже — вот девиз такого планирования.

Огромное количество промежуточной продукции создается прежде всего для компенсации ее потерь в производстве и переработке первичного сырья и материалов. Японские ученые К. Енами и Т. Маримото подсчитали, что у нас выход готового проката из выплавленной стали на 24,2 % ниже, чем в их стране (69,6 % против 93,8). Это означает, что мы ежегодно теряем 40 млн т при переделе стали в прокат по сравнению с нормами, достигнутыми в Японии. Для выплавки такого количества стали необходимо добыть примерно 70 млн т железной руды, еще больше угля для выжига кокса и выработки электроэнергии, чтобы затем все это превратить в потери. Сизифов труд!

Для получения этих 40 млн т стали в год необходимо затратить около 40 млрд руб. капиталовложений, тогда как на разработку и внедрение отмеченных выше научно-технических достижений в черной металлургии страны — не более 15—20 млрд руб. Ощутимая экономия! Но хуже будет выглядеть статистика о выплавке стали на душу населения.

К сожалению, этим не исчерпываются потери металла, а, следовательно, его дополнительное производство. По

расчетам Д. С. Львова, в машиностроении из-за устаревшей технологии при производстве машин теряется 7 млн т, из-за завышенного веса выпускаемых машин — еще 15 млн т, а всего 22 млн т. Это 22 млрд руб. дополнительных капиталовложений, примерно в 1,5 раза больше, чем выделяется ежегодно на развитие всего машиностроения *.

В развитых странах и прежде всего в США и Японии этот источник потерь металла при производстве машин перекрывается быстрым развитием малой металлургии, строительством небольших сталеплавильных заводов, на которых в едином потоке выплавки, непрерывной разливки и прокатки качественный металл перерабатывается в заготовки, максимально приближенные к форме готовых деталей машин. Такой метод разработан у нас и дает огромный эффект: более, чем в 70 раз от исходного уровня.

С помощью этого прогрессивного способа можно получить около 25 млн т заготовок, что обеспечит экономию первичного металла до 10—15 млн т, высвободит в металлургии и машиностроении около 1 млн человек, примерно наполовину (на 7—8 млрд руб в год) снизит стоимость готовых деталей. В этой связи как никогда актуальна проблема создания и скорейшего развития в нашей стране минL-металлургии как самостоятельной заготовительной отрасли машиностроения. К сожалению, у нас никто в этом не заинтересован. А за последние 25 лет в США и Японии построено 123 небольших завода мощностью в 38 млн т.

Ориентация нашей экономики на промежуточный продукт особенно наглядно проявляется в инвестиционной политике. Из года в год около 90 % всех капиталовложений в промышленность направляется в тяжелую индустрию, тогда как на долю легкой промышленности, выпускающей примерно треть общего объема потребительских товаров, приходится 3,31 % капиталовложений.

В результате стоимость основных производственных фондов в этой отрасли составила на 01.01.88 г. около 31 млрд руб против 754 млрд руб. в тяжелой промышленности. Еще хуже обстоит дело с воспроизводством активной части средств производства для этой отрасли — машин и оборудования. В 1986 г. машиностроение страны выпу-

* Вопросы экономики. 1988. № 11. С. 19; 71—73.

стило для легкой промышленности оборудования лишь на 983 млн руб., или примерно 94 % продукции этой отрасли!

Не лучше обстоит дело и с производством машин и оборудования для пищевой промышленности. В 1986 г. для этой отрасли, продукция которой составляет свыше трети товарооборота страны, выпущено оборудования всего на 855 млн руб. И это при том, что до 40 % отдельных видов сельхозпродукции теряется из-за несвоевременной переработки. В то же время ежегодно из-за рубежа мы завозим на десятки миллиардов рублей машин и оборудования для тяжелой промышленности. На 1 июля 1988 г. было не установлено импортного оборудования почти на 5 млрд руб., из которых более чем на 2 млрд руб. приобретено на конвертируемую валюту. Попытаемся осмыслить последнюю цифру. Острейшим дефицитом в настоящее время в стране стал кофе. Два миллиарда конвертируемых рублей — это 3 млрд долларов, за которые можно купить 1100 тыс. т кофе, реализация которого в стране принесла бы чистой кассовой прибыли 16—17 млрд руб. Это стоимость примерно 1,5 миллиона квартир.

Решение проблемы мы в недавнем прошлом искали в обмене нефти и газа на потребительские товары, забывая при этом, что капиталоемкость первых в десятки раз выше, чем вторых. Сейчас взят курс на закупку за рубежом (в основном в кредит) оборудования для производства одежды, обуви, производства продуктов питания и др. Оправдан ли этот шаг? Экономические его обоснования неизвестны не только народу, но и специалистам-экономистам. Поможет ли нам решить вопрос только приобретение машин и оборудования за рубежом? Нам просто нечем будет платить или придется вывозить продукцию, произведенную на этом же оборудовании, за границу. Не получится ли так, как в свое время с ввозом труб для добычи газа? Ввозим трубы, чтобы добывать газ, а потом перекачиваем его за границу, расплачиваясь за те же трубы.

Оснащая отдельные предприятия импортными машинами, мы сталкиваемся с трудноразрешимыми проблемами. Например, закуплено оборудование для пошива одежды или обуви, а для производства исходных материалов используется старое. Импортное оборудование простаивает из-за отсутствия качественного сырья, низкой квалификации работников. Если закупать машины для изготовления предметов потребления, то надо приобретать оборудова-

ние и для получения первичных материалов, а это новые миллиарды долга. Импорт машин и оборудования при колоссальном расходе первичных ресурсов загоняет болезнь вовнутрь. В 30-е годы покупка машин за зерно обернулась жесточайшим голодом. В настоящее время она грозит интеллектуальным закабалением.

Наиболее эффективный путь — импорт не самих товаров, даже не оборудования для их производства, а приобретение лицензий на изделие и технологию, и на этой основе быстрое развертывание выпуска продукции. По этому пути пошли в послевоенные годы Япония и ФРГ. Используя интеллектуальный (а не материальный) продукт других народов, эти страны добились не только невиданных темпов роста производства сложной продукции, но и быстро создали собственный мощный интеллектуальный потенциал. А мы, вместо того чтобы ориентировать людей на освоение мирового и отечественного научно-технического потенциала, на повышение образованности, квалификации, на приобретение навыков производства сложной, конкурентоспособной продукции, предпочли гнать нефть и газ за рубеж, получая взамен дорогую готовую продукцию.

Но само по себе повышение образованности ничего не даст, если оно не будет подкреплено изменением инвестиционной политики — решительным сокращением ассигнований в традиционные отрасли и быстрым расширением финансирования новых наукоемких, ресурсосберегающих отраслей и производств, выпускающих конечную продукцию для населения. Отчетливо эта тенденция просматривается на примере США, где доля вложений в традиционные металлоемкие отрасли машиностроения, требующие больших затрат ресурсов (кроме автомобилестроения), за 16 лет уменьшилась почти вдвое, тогда как в наукоемкие, ресурсосберегающие — увеличилась на столько же. Да и в автомобилестроении под воздействием НТП за этот период вложено много средств для производства наукоемких компонентов. В результате средняя масса легковых автомобилей снизилась почти вдвое.

В 1986 г. в США было продано населению легковых автомобилей, бытовой техники и электроники более чем на 150 млрд дол. Для сравнения: в том же году у нас таких товаров продано на 24 млрд руб. А если при этом учесть, что цены на них у нас примерно вдвое выше, то можно

утверждать, что эти отрасли машиностроения дают продукции для населения в 8—10 раз меньше, чем в США. А ведь каждый вырученный рубль от ее продажи дает до 50 и более копеек в бюджет.

Снижается объем производства ряда традиционных отраслей машиностроения, не выпускающих продукцию для населения или на экспорт. За 1970—1985 гг. доля тракторостроения в машиностроении США уменьшилась в 4,75 раза. Причем только с 1979 по 1986 г. объем выпуска сельхозтехники уменьшился с 17,6 до 8,1 млрд дол., а численность занятых на предприятиях сельхозмашиностроения снизилась со 140 до 75 тыс. чел. (у нас примерно в 10 раз больше). Причины этого — повышение качества и надежности техники и удешевление ремонта по сравнению с производством новых машин. Благодаря этому они эксплуатируются до 20 и более лет. В нашей стране сельхозмашиностроение, наоборот, быстро развивается. В результате «трактороемкость» зерна у нас в 8,2 раза и «комбайноемкость» в 22 раза выше, чем в США, а производительность труда в сельском хозяйстве — в 8 раза ниже.

При такой ситуации странными выглядят миллиардные прибыли нашего сельхозмашиностроения. Парадокс: наращивая из года в год производство новой, якобы высокоэффективной техники, мы записываем себе миллиардные доходы от ее продажи, которые растут пропорционально увеличению количества выпущенных машин. Но эти доходы могут быть получены лишь в том случае, если эта техника даст соответствующий прирост сельхозпродукции. Его нет и, следовательно, от выпуска этой техники нет никаких прибылей, а наоборот, убыток, приводящий к снижению жизненного уровня народа.

Из госбюджета выделяются беспрецедентные ассигнования, за счет которых оплачиваются затраты на приобретение сельхозмашин, которые передаются в пользование колхозам и совхозам фактически бесплатно. За последние 17 лет в сельское хозяйство вложено 680 млрд руб., причем ежегодные вложения продолжают возрастать. В 1988 г. они почти на 20 млрд руб. превысили дотации, выделяемые на поддержание низких цен на сельхозпродукты. Общество платит двойную дань в виде вложений (108 млрд руб.) и дотаций (89 млрд руб.).

От ненужной и негодной техники нередко в селе отказываются даже при ее бесплатности. Изобилие техники соз-

дает дополнительные рабочие места в сельском хозяйстве. В селе 4,62 млн механизаторов — в 1,5 раза больше, чем всех работников в сельском хозяйстве США. И тем не менее в стране более 500 тыс. «бесхозных» тракторов, комбайнов и других машин, не укомплектованных кадрами. Изобилие техники при остром дефиците запасных частей для ремонта ведет к небрежной ее эксплуатации, быстрому выходу из строя и досрочному списанию. Именно поэтому срок службы тракторов, комбайнов и другой техники в 3—3,5 раза ниже, чем в США (6—7 лет).

Замкнутый круг! Машин и оборудования производится много потому, что они быстро списываются, а списываются потому, что их много выпускают. Это подтверждает опыт многих арендаторов, которые восстанавливают и успешно эксплуатируют списанную технику.

Разрыв порочного круга — в повышении качества сельхозмашин, изобилии запасных частей. Это позволит увеличить срок их эксплуатации в 2—3 раза и снизить объем производства новой техники.

Правильным было бы выделять ресурсы не под выпуск машин, а в расчете на выпуск конечной продукции при помощи этих машин.

К промежуточным отраслям, которые, в отличие от США, развиваются высокими темпами, относится станкоинструментальная промышленность. За 16 лет ее производство возросло в 3,4 раза. В 1986 г. выпущено 182 тыс. металлорежущих станков. Вероятно, не меньше станков выпустили и другие предприятия машиностроения. В США в том же году произведено всего 132 тыс. станков. Тем не менее станков у нас не хватает, их закупают за рубежом. И это когда парк металлорежущего оборудования в нашей стране примерно вдвое превышает американский и насчитывает более 6 млн единиц.

Основную долю (примерно 3/4) продукции этой отрасли составляет выпуск не технологической оснастки (инструмента, приспособлений), как в развитых странах, а металлообрабатывающего оборудования. Поэтому потребность в технологической оснастке и инструменте покрывается менее чем на треть. Удовлетворение ее, в отличие от выпуска станков, не требует создания новых рабочих мест, а наоборот, расширяет технологические возможности действующего оборудования и обеспечивает повышение его производительности, высвобождая рабочие места.

Нередко вновь выпускаемые станки без нужды широко оснащают электроникой, часто неэффективной и ненадежной. В результате стоимость станков сравнимых параметров возросла в 8—10 раз без заметного роста производительности и экономии живого труда. Простых, дешевых специализированных и агрегатных высокопроизводительных станков и финишного оборудования практически не выпускается, так же как и нестандартного оборудования по заказам машиностроительных предприятий и (о чем говорилось) достаточного количества запасных частей. Поэтому многие предприятия имеют у себя неэффективное собственное станкостроение.

Перестройка структуры станкостроения и развитие специализированной инструментальной промышленности, выпускающей технологическую оснастку и инструмент на 5—6 млрд руб. в год (в США — более 8 млрд дол.), намного повысило бы эффективность общественного производства.

Проблема запасных частей десятилетия не сходит с повестки дня. Изготовление в ремонтных цехах и на участках деталей и запасных частей для ремонта и малой механизации — стихийно сложившаяся невидимая крупная отрасль машиностроения, в которой сосредоточено больше металлообрабатывающего оборудования, чем в основных цехах машиностроительных заводов. Эффективность его использования в 10—15 раз ниже. Предприятия нередко имеют лишнюю технику для разукомплектования на запасные части.

Единственный эффективный путь — полное обеспечение народного хозяйства запасными частями, фирменный, специализированный ремонт со стороны предприятий-изготовителей. Это позволяет примерно на треть уменьшить потребность в металлообрабатывающем оборудовании, высвободить около 2 млн единиц этого оборудования и соответствующую численность работающих, ежегодно экономить до 5—6 млн т металла.

Многомиллионные потери несет общество из-за диспропорций в выпуске продукции взаимосвязанных отраслей. Например, прирост производства электродвигателей по мощности должен соответствовать приросту выпуска энергетического оборудования и прежде всего генераторов. Фактически же за 10 лет (1976—1985 гг.) производство электродвигателей по мощности опережало выпуск

генераторов для выработки электроэнергии в 1,6 раза. В результате использование электродвигателей из года в год снижается и составляет около 1200 часов в год, тогда как в странах Западной Европы и в США — 3000. На одинаковый объем конечной продукции, выпускаемой при помощи техники, оснащенной электродвигателями, мы затрачиваем в 2,5 раза больше ресурсов на изготовление моторов и техники, укомплектованной ими. На лишние машины и оборудование израсходованы дефицитные материалы и огромный дополнительный расход электроэнергии. Излишняя продукция есть и в заготовке древесины, производстве отливок из черных металлов, выпуске грузовых автомобилей и др. Везде движение по одному и тому же порочному кругу. Сколько бы мы ни произвели такой продукции, ее никогда не будет в достатке, поскольку потребителям она раздается в конечном счете за счет государства бесплатно и в любом количестве.

Преодолеть застой невозможно, не сбросив путы избыточного производства промежуточной продукции. Другое может лишь временно облегчить болезнь, но не излечить ее. Только остановив набравший опасные обороты маховик механизма, перемалывающего в ничто ресурсы не менее чем на 100 млрд руб. ежегодно, можно оздоровить экономику.

ИНФОРМАЦИЯ — СРЕДСТВО ВЛАСТИ

В. В. КАШИНОВ,
Ленинград

Интересно, кто-нибудь когда-нибудь получал письменный ответ из ЦК КПСС, других партийных органов? Мне такие случаи неизвестны. Ответ дает устно в лучшем случае сотрудник аппарата ЦК, часто — по телефону. Обычно на письмо в ЦК отвечает аппаратчик из обкома или райкома, опять же устно. Что написано в справке, которой «закрывается» обращение, неизвестно. А это — почва для злоупотреблений, которые есть и число их не убывает. Зачем же нужен такой криминогенный порядок в авангарде рабочего класса?

Теперь аппаратчики делают вид, что не могут решить ни одного вопроса. Все, мол, решают государственные или советские органы. Неправда это: как была власть у партийного аппарата, так и осталась. Ни один административный или советский работник —

нанятый или выборный — пальцем не пошевельнет, не согласовав с коллегой из аппарата. Очень удобная позиция: принимать решения и ни за что не отвечать. Отвечает какой-нибудь коллегиальный орган, а это значит — никто. Демократический централизм при коллективной безответственности — признак умелого сопротивления аппарата перестройке.

Следствием сращивания аппаратов государственного, партийного, научного явилось полное отсутствие конкуренции: что решили, то и будет — все сойдет. А мы не можем отвыкнуть кричать «одобрямс».

Во всех развитых странах структура власти предопределяет конкуренцию — необходимый конфликт интересов стремящихся к власти групп людей — партий. Это автоматически заставляет правящую партию соблюдать правила игры, которые к тому же она не очень-то может менять по своему усмотрению. За всю историю Соединенных Штатов было только двадцать шесть поправок к Конституции США. А у нас конституции сменяют одна другую. Вот сейчас готовится новая Конституция — надолго ли? Неуже-



ли отцы-основатели США были так мудры, что их поправили только двадцать шесть раз за двести лет?

Экономику серьезно не поправишь, пока существует анархия власти. Сегодня Закон о нетрудовых доходах, а завтра — об индивидуальной трудовой деятельности. Сегодня Закон о госпредприятии, а завтра — госзаказ 100 %, сегодня Закон о кооперации, а завтра — постановление Совмина, душащее эту самую кооперацию. А что будет послезавтра?

Ни один предприниматель не станет вкладывать капитал в стране, где политическая стабильность не гарантируется. Мелкие вложения не в счет — они всегда делаются как пробный шар и к тому же застрахованы. Наивно было бы думать, что эти шарахания из стороны в сторону не оттолкнут серьезных людей, подумывающих о создании совместных предприятий.

Что уж говорить о собственных кооператорах — они находятся вообще в бесправном положении. Вот и не идут волной серьезные люди в кооперацию, не вкладывают средства в развитие производства. Сегодня вложишь — завтра все потеряешь. Остались в кооперации шашлычники и преступники, отмывающие наворованные деньги. За возможность отмыть капиталы преступный мир должен быть глубоко признателен партии и правительству.

Стабильности Конституции можно достичь принятием ее не на Съезде народных депутатов, а путем референдума. У нас уже проводились «всенародные обсуждения» по разным поводам, но кто учитывает мнение народа? Эту работу надо поручить депутатам. На встречах с избирателями они получат резолюции собраний, которые обязаны внести в проект.

Во всех странах власть осуществляется при помощи инструмента власти — аппарата. Если у органа власти нет аппарата, значит, фактическая власть — реальная, а не мифическая — у другого органа, таким аппаратом обладающего. У нас реальная власть принадлежала и принадлежит партаппарату. Шло время, менялись один за другим генеральные секретари, а аппарат оставался. Часть аппарата проникла в число народных депутатов. Косметические перестановки, «сокращение аппарата» — не в счет. Никуда эти аппаратчики не сократились, а «ротировались» в Совмин, ведомства, и никуда не делись их «связи» в ЦК.

В развитых странах уже давно больше половины рынка завоевала информация, а не изделия, не сырье. По мере того, как информация становилась товаром, в западных странах развивался промышленный шпионаж. На получение подчас бесполезной информации тратятся астрономические суммы. Добывается информация часто с риском для жизни. Для хранения, обмена и вос-

произведения информации созданы компьютерные сети и банки данных. К такой сети может быть подключен за плату персональный компьютер любого желающего. Некоторые фирмы устанавливают на дому у своих служащих персональные компьютеры. Инженеры работают дома, получая необходимую информацию по телефонной линии.

«Приходится бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте!»— сказала героиня Льюиса Кэрролла. Мы еле-еле плетемся в хвосте прогресса и каждый день отстаем от промышленно развитых стран. Наших специалистов-программистов природа талантами не обделила, а средний уровень компьютеризации — как в каменном веке. Неужели мы не можем наладить массовое производство дешевых компьютеров, построить сети? Можем, но зачем бюрократу этим заниматься? Чтобы информация могла идти снизу вверх, к его руководителю, мимо него? Ведь передача информации «наверх»— способ воздействия на руководителя, способ сформировать нужное мнение, влиять на принятие решения. Невыгодную информацию можно задержать, а то и вовсе заволокитить.



И вот в наших школах ребята изучают информатику, и в глаза не видев компьютера, или, в лучшем случае, поглазев на него на вокзале, где есть кооператив с компьютерными играми.

Любой аппарат реализует власть путем передачи «наверх» отобранной информации и распределения информации по адресатам «вниз».

Пока народные депутаты не создадут свой штат помощников, полнота власти, провозглашенная Съездом, останется только на бумаге принятого заочно постановления. Те 200 или 500 рублей, которые выделяются депутату на все про все,— насмешка над советской властью. Посмотрите, какой аппарат у Совмина: госкомиссии, управления, министерства, комитеты. Какой штат у самого завалящего министерства! Чтобы министр был просто информирован, работает уйма народа — и то многие министерства работают хуже некуда.

Депутатам нужен штат помощников — высококвалифицированных специалистов по проблемам, а также помещения, средства связи. Помощников депутат должен выбирать сам. Если депутат не переизбирается или отзывается, помощники уходят вместе с ним — им должно быть гарантировано трудоустройство.

Такая система подбора кадров в штат народных депутатов позволит избежать ситуации, когда аппарат существует сам по себе. Когда заработает механизм отзыва депутатов, работа помощников на пределе возможного будет гарантирована — они не захотят подводить депутата, уходить вместе с ним с позором. Наличие групп помощников у каждого депутата создаст и необходимый конфликт интересов — необходимое условие работающей стабильно, без существенных перекосов, системы власти.

Если каждому депутату выделить не 200, а 1000 рублей в месяц, то на это потребуется около 200 млн руб.— меньше половины того, что мы тратим на содержание нашего правительства. А если сравнить с 40 млрд руб., затрачиваемых на аппарат управления вообще, то эти 200 млн составят одну двухсотую часть. Скупой платит дважды. Мы не можем позволить себе роскошь содержать «дешевых» депутатов — нет у нас на это средств.

Мы все платим в разные общества: ДОСААФ, Красного Креста, охраны памятников и т. п.— в сумме набирается не меньше десятки в год. Если все граждане Советского Союза скинутся по рублю, то получится 280 млн — больше, чем нужно для нормальной работы народных депутатов. И не нужно депутатам стесняться — речь идет не об их зарплате, а о возможности им продуктивно работать.

Если депутаты не смогут создать свой собственный независимый штат, то фактической власти у Съезда народных депутатов не будет. Будь у депутатов ин-

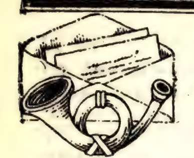
формация, многие назначения, безусловно, не могли состояться. Например, Верховный Совет назначил министром угольной промышленности М. И. Щадова. Будь у депутатов информация, сколько и каких неудовлетворенных жалоб в Минуглепроме, когда, сколько и каких невыполненных обещаний дал министр, вряд ли его бы назначили. А ведь любой депутат мог бы запросить эту информацию через компьютерную сеть прямо из зала, будь у нас такая. Мог поручить узнать это помощникам не в министерстве, а на местах — у самих рабочих.

В США действует Закон об информации, согласно которому каждый желающий (за немалую плату) имеет право на любую информацию. Если документ содержит секретную информацию, она и только она вымарывается.

Настоящей гласности у нас пока еще нет — есть гласность о сталинском терроре, хрущевском волюнтаризме, брежневском застое, не более. Руководители министерств и ведомств не гнушаются прямой лжи. Поэтому нам как воздух необходим Закон об информации, по крайней мере, для депутатов. В законе предусмотреть уголовное наказание за всякое умышленное искажение информации и автоматическое отстранение за это от должности любых должностных лиц, а особенно — министров и их заместителей. Конечно, депутатам информация должна предоставляться беспрепятственно, бесплатно и незамедлительно.

Депутаты находятся в неравном положении — депутаты от партии и некоторых других общественных организаций пользуются партаппаратом и хорошо информированы, а другие (даже члены КПСС) партаппаратом пользоваться не могут и всей полнотой информации не обладают.

Возможно, депутатам предложат пользоваться имеющимся сращенным аппаратом, тогда они будут получать отпрепарированную информацию — на все случаи депутатских комиссий не напасешься. Если каждый депутат не будет индивидуально подбирать себе помощников, тогда неизбежна «ротация» и часть партийно-правительственных чиновников попадет в аппарат народных депутатов. А эти аппаратчики уже привели страну к кризису.



Из писем в редакцию

Право на безработицу

Под государством в нашем российском случае мы понимаем иерархическим образом организованных наемных управленцев, чиновников, составляющих малую часть народа, но действующих от имени народа и государства, ничего не производящих, но полностью распоряжающихся всем, что произвел трудовой народ. Главный механизм отчуждения средств — монополия на власть, выраженная в однопартийной системе, которая полностью слилась с государством, и доминирование государственной собственности на средства производства.

Чтобы существовать, трудящиеся идут в найм государству, не имея никаких других средств к существованию. В интересах трудящихся сделать так, чтобы они нанимали государство, а не государство нанимало их, чтобы трудящиеся непосредственно в виде прямых и четко фиксированных налогов содержали свое государство. Следовательно, трудящимся выгодно отстранить государство от непосредственной хозяйственной деятельности.

Если бы правительство и государственная машина получали средства на свое содержание непосредственно из кошельков граждан в виде прямых налогов, то руеаемая всеми административно-командная система, без которой пока совершенно невозможно обойтись, заботилась бы об этих гражданах, а не о своем расширенном воспроизводстве.

Еще Адам Смит доказал, что налоги должны быть прямыми, ясными, четко определенными, понятными всем, и, главное, соответствовать уровню дохода. Тогда государству будет выгодно, чтобы все его граждане имели как можно бо́льшие доходы, а следовательно, оно будет заботиться о своих налогоплательщиках — гражданах.

В наших условиях государственный бюджет, которым распоряжается верховный законодательный орган, должен формироваться в основном с прямых налогов граждан, то есть не с предприятий, не с организаций, не с различных союзов, а с отдельных граждан-трудящихся.

Граждане должны иметь возможность выбора экономически не зависимого от государства источника средств жизни. Тогда появится мощный социальный стимул для разгосударствления собственности, денационализации экономики, появления форм собственности, основанных на самонайме, создаются предпосылки перехода от несвободного наемного труда на госпредприятиях к свободному труду, к демонополизации политических структур.

Свободный труд возникает, когда непосредственные производители материально-вещевых благ и услуг осуществляют экономический контроль над производством и потреблением. Независимо от участия в общественном производстве каждому члену общества должен быть гарантирован некоторый минимум жизненных средств, достаточных для обеспечения ему достойного человека существова-

ния. Тогда в значительной степени будет решена проблема безработицы.

Современное общественное хозяйство требует защиты от дурака, от нежелающих и неумеющих работать по различным причинам, например, из-за недостатка квалификации. Обеспечение права на достойную человека жизнь каждому члену общества без всяких условий — требование не только социальной справедливости, но и экономической целесообразности. Характер современного производства таков, что принуждаемый к производительному труду человек требует больше затрат, чем блага, которые можно получить от эффекта его участия. Каждый гражданин должен иметь юридически закрепленное право выбора: жить без труда, но менее комфортно, хотя и достойно человека; жить и работать, получая полную зарплату и соответствующий высокий уровень жизни.

Причиной грядущей безработицы, по всей видимости, будет развал экономики, основанной на госсобственности. Все мелкие, средние и особенно крупные госпредприятия медленно, но верно идут ко дну. Способ производства оказался неэффективным и опасным для человечества. Его экономический крах предрешен.

Николай МАЛЬЦЕВ, Виктор ЧЕРВЯКОВ,
Самодеятельный институт общественных проблем,
Ленинград

Миф перестройки

Последний по времени миф — единодушная поддержка советскими людьми перестройки. Сначала затронем организованные силы общества. Партию — авангард и руководящую силу.

У многих возникает сомнение — в состоянии ли партия участвовать в перестройке, тем более, ее возглавлять. Какие же у них, у скептиков, аргументы в пользу своего утверждения? Они, например, указывают, что уровень мышления среднего коммуниста ниже, чем у беспартийного, ссылаясь на В. Гроссмана, В. Вернадского (Наука и жизнь. 1988. № 9. С. 43), которые считали, что из-за репрессий ряды партии пополнялись чуждыми идеям марксизма и социализма людьми, ставившими перед собой чисто меркантильные цели. А между тем они пытаются решать важнейшие задачи политики, экономики, науки. Другие скептики считают, что в любом обществе есть большая прослойка людей, склонных устраивать свою жизнь, невзирая ни на что, при любом режиме.

У третьих короткая память, и они за партией не помнят ничего хорошего. Что мы видели за 70 лет советской власти?— размышляют они. Десятки миллионов убитых, за все войны человечества столько не погибло, развал экономики города и деревни, крайнее падение нравственности — и все это через «победы великой партии». Еще ничего, считают они, партия не довела до конца. Может, перестройка будет исключением. Но и тут не слава Богу.

За четыре года перестройки партия не показала себя деятельной защитницей интересов народа. Полки в магазинах стали совсем пустыми; талоны — на чай, сахар, мыло и стиральный порошок.

Зато, продолжают скептики, партийные функционеры защищают свои кровные интересы. Речь о лишении привилегий сразу же стих-

ла. Был задет важнейший нерв партийной жизни. Кажется, убери льготы — и партия сама собой распадется. Почему бы верхние слои не посадить на талоны, не переселить в коммуналки и не лишить личного транспорта? Если они хотят быть ближе к народу — пожалуйста! Зачем им нужна перестройка, у них и так все есть, им и так хорошо. У партийной верхушки, которая позволяет себе хорошо жить при низком уровне жизни народа, нет морального права управлять страной.

Правда, партия первая объявила перестройку. Скептики резонно отвечают: а куда ей было деваться? Запас времени, отпущенный нам историей, иссяк. Надо искать выход из кризиса, поэтому не грех за помощью к народу обратиться. А то, что коммунисты ему обещали различные райские блага и уже всерьез опасались, что он может не выдержать «испытания сытостью», все забыли. Достоевский говорил, что только бесы хвалят будущее.

У нас крупные чиновники получают от государства льготы, которые позволяют вести сверхсытый образ жизни им и их родственникам в то время, когда в родильных домах даже областных городов умирают десятки младенцев. Часто единственная причина их смерти — антисанитарные условия, недостаток медикаментов, низкая квалификация медперсонала, его материальная незаинтересованность в работе. Рядом с роддомом-кладбищем часто стоит спецотделение больницы, где всего вдоволь и где лечится чиновний люд.

Сплошным потоком идет печатный материал, где делается попытка найти корни и причины наших бед, прикинуть дальнейшие перспективы общества. Но разговор с читателем всегда идет на одном и том же низком уровне. Не происходит прорыва к новому знанию, к качественно новому осмыслению прошлого и перспектив будущего. Нам нужна не гласность, а свобода слова и неприкосновенность личности.

Что нам дала гласность? Мы фактически признали, что наша идеология не имеет научного основания, не в состоянии объяснить всю сумму фактов общественной жизни. Она может выступать в системе наук только как составная часть более широкой социальной теории и верна лишь при определенных условиях.

Другая сторона гласности — освещение практики социалистического строительства. Она, много рассказывая о геноциде, не называет имена еще живых палачей, пытавших и убивавших. Они получают персональные пенсии. История учит, что когда жалеют кровь палачей, то льется кровь невинных.

Создается впечатление, что мы существуем в каком-то антимире, где все идет по каким-то иным, нечеловеческим законам. Нам жизненно необходимы перемены в обществе в сторону здравого смысла хотя бы для того, чтобы использовать способности и возможности народа для собственного сносного существования, в идеале — процветания.

В последнее время так называемая норманнская теория (приход к управлению Русью выходцев из Скандинавии по просьбе русичей) насыщается каким-то реальным содержанием. Если мы сами не можем строить свою жизнь, надо обратиться за помощью из-за моря. Вот до каких мыслей может довести наша экономическая, политическая, социальная беспомощность.

М. Г. НЕСТЕРОВ,
Златоуст

Трудности с информацией

Ежегодно более 35 отраслевых и межотраслевых центров научно-технической информации издают более 400 каталогов, указателей обзоров, а также более 200 информационных листков и карт об имеющейся НТИ по оборудованию. Заводы — изготовители оборудования по запросам рассылают номенклатуру производимой продукции, чертежи, схемы, подробные технические данные, отпускные цены.

Например, институтом Союзпроектверфь, проектирующим машиностроительные предприятия, ведется систематическая переписка с 2000 заводами-изготовителями по более чем 25 тыс. наименований оборудования и материалов. Головные организации-разработчики оборудования по запросам (но очень неохотно) сообщают о перспективах развития его производства, но не анализируют состояние аналогичного оборудования за рубежом.

С 1981 по 1987 г. существовал Всесоюзный центр информации по оборудованию, пытавшийся эти сведения централизовать, но не смог добиться оперативности и достоверности. Его преобразовали во ВНИИ проблем машиностроения с другими задачами.

Основные трудности решения проблемы информационного обеспечения по оборудованию следующие:

- *отсутствие избирательности по интересам пользователей;*
- *высокая трудоемкость обработки поступающей информации;*
- *отсутствие экономических интересов у заводов-изготовителей и издателей информации в ее оперативности, достоверности и полноте;*
- *слабая техническая база издателей;*
- *отсутствие эффективных и крупносерийных технических средств электронной автоматизированной обработки текстовой информации больших объемов, с прямым доступом непрофессиональных пользователей, с невысокой стоимостью на их создание и поддержку.*

В. Ф. НЕЛЕПИН,
Ленинград

К десяти годам

Ознакомившись с проектом Закона СССР о качестве продукции и защите прав потребителя, я, к сожалению, и в нем не нашел статьи о гарантии. Не права покупателя в течение гарантийного срока (ст. 29), а порядок его установления, продолжительность, соответствие мировому уровню и т. п.

Гарантия — неотъемлемая часть качества товаров, в особенности длительного пользования, показатель технического уровня, основа цены.

Возьмем цветные телевизоры. По улучшению их качества принято много постановлений, также сделано немало заявлений изготовителей о том, что наши телевизоры не уступают мировому стандарту. И в то же самое время не увеличивается, а уменьшается вдвое гарантийный срок, оставляется без изменения количество гарантированных отказов в течение этого срока.

Я купил телевизор «Фотон Ц-276» симферопольского завода. В течение гарантийного года он выходил из строя четыре раза. Но, оказалось, этого мало для замены. Когда он вскоре сломался еще раз, пришлось заплатить за ремонт около 50 руб. Осталось заключить договор на абонементное обслуживание. Теперь в течение 10 лет (средний мировой уровень гарантии) я заплачу еще одну цену за свой телевизор. За что? Не за амбициозное ли заявление о соответствии качества наших телевизоров мировому стандарту?

Установление неоправданно низкого уровня гарантии и, соответственно, качества телевизоров привело к разбуханию ремонтной службы, которая, функционируя по затратному принципу, экономически заинтересована в уменьшении гарантийного срока и ухудшении качества. Делать заявления об улучшении качества телевизоров без увеличения гарантийных сроков, по крайней мере, абсурдно.

Гарантийный срок должен стать по новому закону одним из основных критериев оценки качества товаров длительного пользования. Его должно устанавливать не ведомство-производитель, а государство. Затраты по организации гарантийного ремонта надо оплачивать за счет хозрасчетного дохода предприятия-изготовителя. Только тогда предприятия будут экономически заинтересованы в постоянном снижении этих затрат. За брак и низкое качество придется платить самим, а не из кармана потребителя.

Предлагаю дополнить Закон о качестве главой, регламентирующей установление гарантийных сроков на товары длительного пользования. Статья 5 должна быть дополнена понятием «гарантия» как совокупным показателем качества.

В. СОКОЛОВ,
Южно-Сахалинск

Ум важнее!

Человек выделился из животного мира только благодаря своему интеллекту. В борьбе за существование среди более сильных существ (ящеры, мамонты, львы и т. д.) Гомо сапиенс вышел победителем. Наглядное превосходство силы ума над мускульной силой!

Все дальнейшее развитие человечества подтверждало справедливость этого закона природы. И история развития общества, включая современное, показала, что технический и жизненный уровни зависят от отношения (материального, социального и морального) к умственному труду.

Наша страна, к сожалению, пошла путем возвеличивания и в материальном, и в моральном отношении рабочего. При этом неявно считается, что ученый, инженер, врач — то ли тунеядец, то ли иждивенец, сидящий на шее пролетариата. Это видно, если сравнить рабочих с учеными, инженерами, врачами, учителями по материальному и социальному обеспечению.

Повышение зарплаты малооплачиваемым категориям трудящихся без соответствующего повышения всем остальным привело к тому, что стало невыгодно повышать свою квалификацию и вообще работать мастером, инженером, учителем, врачом. Произошел естественный отток «умов» из низшего и среднего звена творческих работни-

ков, включая слесарей-ремонтников, наладчиков, инструментальщиков и т. д. Рабочий (независимо от квалификации) имеет массу преимуществ перед инженерно-техническими и другими творческими работниками:

1) строго нормируемый рабочий день (не только юридически, но и фактически, ибо, выключив станок, он перестает думать о работе);

2) более высокая оплата труда;

3) меньшая как по времени, так и по напряжению профессиональная подготовка;

4) большие социальные и моральные блага (путевки в санатории и дома отдыха, за рубеж) и т. д.

Думающий молодой человек, заканчивая школу, не стремится в вуз. Зачем учиться, если через 3—6 месяцев после окончания школы он будет зарабатывать столько же или даже больше, чем его отец-инженер (врач, учитель), 5—6 лет учившийся в вузе и 20 лет отдавший практической работе. С печальной улыбкой сегодня вспоминаются слова В. И. Ленина о том, что советская власть поднимет учителя на небывалую высоту.

Уравниловка привела к иждивенчеству и отсутствию борьбы каждого человека за повышение своего профессионального уровня и за получение более престижной работы (профессии). Ведь именно борьба является двигателем прогресса. Нарушение этого закона диалектики — основная причина нашей технической и экономической отсталости от передовых стран мира. И до тех пор, пока это не изменится, мы ничего не добьемся.

А. А. ДОМНО,
главный металлург, ПО «Мелитопольпродмаш»,
Запорожская обл.

Акции — голос?

Многие сейчас верят в экономическую демократию югославского образца, вводимую Законом о госпредприятии. Я не верю, хотя вовсе не отрицаю его положительный эффект в ближайшие критические, возможно, поворотные в судьбе отечества годы. Дело в том, что активность госпредприятия через активность технократии во главе с умницей директором — слабая опора перестройке. Необходимо активизировать самые широкие экономически активные массы, и не политически, один человек — один голос, как это сделал закон, а органическими принципами: акции — голос.

Нужно поставить обладание акциями в зависимость от простых, понятных и доступных большинству целей, а может быть, просто от заработков и стажа. Кроме того, следует дополнить кооперативное движение акционерным (кто-то скажет — тем самым дать в руки противников перестройки еще один весомый аргумент), возможно, с некоторыми ограничениями и одновременно с Законом о налогообложении. Все это поможет, кроме всего прочего, использовать многие миллиарды из тех «горячих» денег, что сейчас давят на рынок потребительских товаров.

В. ФЕЛЛЕР,
Уральск

НАША ВЕРСИЯ КОНВЕРСИИ *

СОВСЕМ НЕ ПУШЕЧНОЕ МЯСО

В. К. ГУПАЛОВ,
генеральный директор ПО
«Красноярский машиностроительный завод»,
Красноярск

Конверсия поставила перед предприятиями новые проблемы: обеспечение загрузки, подбор номенклатуры гражданской продукции и товаров народного потребления, реконструкция производства, материально-технического обеспечения и т. д. Но главное — это **специализация производства, разработка структуры и схемы управления, соответствующих новым задачам.**

Длительное время рядом с мелкосерийным производством у нас в объединении «уживалось» массовое производство товаров народного потребления. Это, конечно, здорово помогло нам сейчас. В 1963 г. мы начали выпуск холодильников «Бирюса», а в 1971 г. закупили оборудование и освоили выпуск компрессоров. Сейчас каждые 20 секунд с конвейеров сходит холодильник, каждые 12 — компрессор. Объем выпуска товаров народного потребления в 1989 г. составит 306 млн руб., что значительно превысит фонд оплаты труда объединения. В развитые капиталистические страны будет продано 285 тыс. холодильников. К 1995 г. мы выпустим 820 тыс. холодильников и 1,5 млн компрессоров. Для расширения производства компрессоров необходимо закупить оборудование, поэтому оформляем долгосрочный кредит, который погасим собственной валютной выручкой.

На первом этапе конверсии мы поставили задачу загрузить машиностроительное производство, сохранив су-

* Начало публикации см.: ЭКО. 1990. № 3.

ществующую технологическую специализацию, организовать минимально необходимое количество новых участков и цехов. Чтобы разработать образцы техники высокого уровня, качества и надежности и создать технологию, обеспечивающую этот уровень с минимальными затратами труда и материальных ресурсов, **мы создали инициативные творческие группы из высококвалифицированных специалистов.** На основании патентных исследований, конъюнктурного обзора **они представили технико-экономическое обоснование целесообразности постановки изделий на производство.** После анализа предложений мы выбрали производство термопластавтоматов, крайне необходимых для переработки пластмасс, в том числе для производства бытовой техники и ТНП. Выпуск автоматов будет начат в 1991 г. и доведен до 300 штук в 1995 г. Будем также производить тестовальцовочные и тестозакаточные машины; фризеры для производства мягкого мороженого, скороморозильные камеры для производства гарнирного картофеля и биточков. Эти изделия уже начали поступать потребителям.

Очень внимательно мы отнеслись к созданию оборудования для переработки мяса. Именно по созданию, так как комплектного отечественного оборудования для получения высококачественных мясных продуктов нет. Еще в 1986 г. объединение освоило выпуск вакуумных фаршемешалок. Партия в 20 машин была выпущена по конструкторской документации КБ Черкасского машиностроительного завода имени Петровского. Но их конструкция была недоработана, поэтому параллельно с изготовлением первых фаршемешалок в конструкторском отделе объединения приступили к разработке собственной конструкции машины. Уменьшился вес, повысились эксплуатационные характеристики, появилась возможность автоматизации управления, материалы для изготовления узлов и деталей, контактирующих с продуктом, заменили на нержавеющую сталь. Разработчики награждены полным комплектом медалей ВДНХ, несколько фаршемешалок уже продано иностранным фирмам.

К разработке, освоению и выпуску оборудования производственно-технического назначения мы подходим с концепцией производства техники для оборонной промышленности. Накопленный опыт не должен пропасть. Создано специализированное КБ, сформированы программы экспериментальной, конструкторско-технологической отработки

изделий с аттестацией на высшую категорию качества. Проводим ресурсные типовые и контрольные испытания, создаем сервис по гарантийному обслуживанию и ремонту. Серьезное внимание уделяет КБ обратной связи. Замечания и предложения потребителей систематизируются, внимательно изучаются, по ним принимаются решения.

Уже работая над фаршемешалкой, мы поняли, что для полного удовлетворения спроса необходима гамма оборудования различной производительности, и в первую очередь — для оснащения цехов малой мощности. Это позволит перерабатывать мясо на местах его производства, избежать потерь, обеспечить любых производителей мясной продукции сравнительно недорогой техникой. Наши фаршемешалки с успехом применяются не только при мясопереработке, но и переработке молочных продуктов, например, изготовлении творожной массы. Получили мы запрос и от рыбопереработчиков Сахалина. Специалисты объединения вплотную подошли к созданию универсальной смесительной вакуумной машины.

Создавая оборудование для мясопереработки, **мы основательно изучили опыт в стране и за рубежом.** Наши специалисты посетили мясокомбинаты большой и малой мощности, сопоставили существующую технологию с технологией венгерских и других зарубежных предприятий и пришли к выводу, что отечественные предприятия оснащаются некомплексно. Это не позволяет создать технологию мясопереработки, обеспечивающую получение высококачественных продуктов при минимальных потерях. Эпизодически за рубежом закупают отдельные виды оборудования, не укомплектованные запасными частями, без сервисного обслуживания. Производство же отечественного оборудования для замены изнашивающегося импортного не организовано. Поэтому мы выбрали это направление основным в программе конверсии.

К изготовлению комплексного оборудования для переработки мяса объединение приступит с 1990 г. Предусматриваются три варианта: оборудование «в россыпь» по согласованным с заказчиками перечням, полный комплект оборудования для переработки с оргоснасткой и комплекты оборудования в зданиях модульной конструкции, которые изготавливает предприятие Минмонтажспецстроя СССР. Подписано решение о создании таких цехов для Центросоюза СССР. Вместе с нашим объединением и предприя-

тиями Минмонтажспецстроя в этой работе участвуют предприятия Министерства общего машиностроения, освоившие производство некоторых видов мясоперерабатывающего оборудования малой мощности. В 1991—1995 гг. намечено создать свыше 300 цехов переработки мяса.

На наш взгляд, производство оборудования для перерабатывающих отраслей промышленности сдерживает отсутствие целевых программ развития и технического обеспечения производства каждого вида продовольственных товаров. Их разработка — прерогатива головных технических организаций. Постоянное изучение конъюнктуры обеспечило бы сбалансированность машиностроительного производства, оптимальные объемы выпуска оборудования и снижение его цены. Для углубления связей науки и производства целесообразно передать в Минобщемаш Всесоюзный научно-исследовательский институт мясной промышленности, бывший ранее в ведении Госагропрома СССР.

Высокий технический уровень оборудования, выпускаемого оборонными отраслями, требует более профессионального и ответственного подхода. Сегодня мы уже ощущаем издержки недостаточной подготовленности кадров перерабатывающих предприятий к работе на нашем оборудовании: машины разукомплектовываются, выводятся из строя.

Много критических замечаний высказано относительно цен на продукцию предприятий оборонных отраслей. При этом почему-то забывают о значительно более высоком ее качестве. Наши хозяйственники готовы покупать аналогичную технику за рубежом в 2—3 раза дороже, а при согласовании цен на отечественное оборудование, не уступающее по всем характеристикам зарубежному, проявляют полное непонимание. Такой подход гасит желание добиваться уровня мировых стандартов.

Переход на производство гражданской продукции вызывает между тем определенную тревогу среди работающих. Он приводит к потере сложившихся навыков, к сокращению некоторых категорий работающих по профессиям, известным трудностям переходного периода, необходимости переквалификации работающих, перестройке и реконструкции цехов. Значительная часть дорогостоящего специального оборудования используется с меньшей загрузкой, ибо оно не приспособлено для производства гражданской продукции. Амортизационные отчисления не ме-

няются, предприятие продолжает вносить плату за дорогостоящие фонды, что приводит к существенным экономическим потерям, в том числе и фондов экономического стимулирования. При хозрасчете и самофинансировании эти затраты должны возмещаться, что и ведет к росту цен. Предприятия, приступающие к производству оборудования для перерабатывающей промышленности, должны быть экономически заинтересованы в нем. Нужно не только избежать убытков, но и получить прибыль. А если покупатели не в состоянии возмещать затраты, следует подумать о выделении средств через централизованные фонды.

НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ «ОБОРОНКИ»

В. И. МИЦУК,
главный инженер ПО «Север»,
Новосибирск

Почему-то сложилось убеждение, что достаточно поставить задачу перед оборонными отраслями — и они все сделают. Это вовсе не так. Оборонная промышленность владеет передовыми технологиями, но они целевые и непригодны для массового производства, даже если выпускать сходный продукт. **Поэтому нельзя упрощать процесс перехода с оборонной продукции на товары народного потребления. Быстро это не получится. Нужны наработки — конструкторские, технологические, нужно создать базовую технологию для крупносерийного производства.**

Если сравнить выпускаемые сегодня товары народного потребления с продукцией передовых зарубежных фирм, то сравнение невыигрышно. Чтобы достичь высокого качества, дизайна этих приборов, надо много работать. **Конверсия должна стоить денег на научно-исследовательские и конструкторские работы.** Мы привыкли считать, что эта продукция не требует серьезных исследований, поэтому так и отстали. Теперь для производства товаров для народа надо создавать серьезную научно-техническую базу.

В критическую ситуацию могут попасть заводы в экономическом отношении. Переход от производства спецтехники к товарам для народа обязательно предполагает паузу, спад объемов выпуска продукции. На оборонных предприятиях определенный уровень накладных расходов позволяет содержать сильные технические службы. Товары народного потребления не выдерживают такой нагрузки. **Есть проблемы и с формированием цен, и с их себестоимостью.** Зачастую предприятие попадает в уровень лимитных цен. Мы выпускаем простое

изделие — массажную щетку. Нам было поставлено условие: цена ее должна быть 1 руб. 24 коп., не больше. В начале освоения мы терпели крупные убытки, но затем вышли на уровень приличной рентабельности. Освоили крупную серию: делаем около 1 млн штук. Изменили технологию, организацию производства, в ближайшее время рассчитываем даже уменьшить удельные расходы на 5—10 коп.

Самым трудным было сломать психологию экономистов, нормировщиков, производственников при сборе первичных данных для определения цены. Этому придают обычно меньше значения, считая, что главное — техника. Но действующий механизм формирования и согласования цен на спецтехнику чисто затратный, с запланированной заранее рентабельностью, он совершенно неприемлем при выпуске товаров народного потребления. **Нужно переломить сознание людей, особенно тех, кто работает в службах нормирования и экономических службах.** «Искусство» экономистов по наращиванию себестоимости уже не нужно. **Нужно искусство снижения себестоимости в самой первой партии изделий.** Помню совещание по организации крупносерийного выпуска ТНП на заводе, где я столкнулся с этой психологией. Был предложен такой уровень трудоемкости, который, что называется, ни в какие рамки не идет. «Хитрые» экономисты говорили мне: «Мы будем снижать его и получать эффект». Сегодня же надо закладывать минимальный уровень затрат, изделие должно быть исходно рентабельным.

Наше объединение находится сейчас в режиме поиска, типичном для вступивших в конверсию. Одно из направлений — сохранение дешевых мелких изделий (объем выпуска 5—7 млн руб.). Второе — разработка сложной бытовой техники, рынок по которой пуст. Мы ставим задачу выйти на приличные мощности, ежегодно удваивая выпуск таких изделий.

Далеко не все зависит от нас. Сложная бытовая техника — магнитофоны, проигрыватели, миксеры и т. д.— требует множества комплектующих, которые производят Минэлектронпром и Минэлектротехпром. А они в жесточайшем дефиците. Организовать производство кофемолки несложно. Но двигателя для нее нет.

В переходный период должен быть какой-то уровень централизации. Сегодня все предприятия, связанные с конверсией, резко нарастили потребление покупных деталей и узлов у Минэлектронпрома. И ножницы между его возможностями и потребностями в его продукции становятся все шире. Это чрезвычайно опасно. Мы можем спрогнозировать свое развитие по производству сложной бытовой техники, рассчитанное на потребление отечественной элементной базы, а ее не будет — и наступит провал. **Конверсия требует анализа темпов и пропорций развития отраслей и их координации.**

Сейчас в связи с развитием хозрасчетных отношений многие предприятия сворачивают выпуск продукции, которую они считают невыгодной. А потребители страдают. В свое время мы пытались наладить производство детского компьютера — для детей дошкольного возраста. Но не смогли купить комплектующие, предприятия Минэлектронпрома отказали нам. Детский компьютер не появился на свет божий, хотя образец получил золотую медаль ВДНХ. От медали мы, конечно, отказались.

Хозрасчет получил у нас, как и многие другие акции последних лет, вульгарные формы: что хочу, то и делаю, не захочу — не буду делать. Если бы мы вышли на абсолютные рыночные отношения, вероятно, этого не было бы. Но у нас сегодня ни то ни се, поэтому одно предприятие может серьезно подвести другое, отказавшись от договоров, и не понести ущерба при этом. Возвращаться к тому, что было — неприемлемо, а нового механизма мы не создали.

Мы привыкли к замкнутости, не имеем деловых связей даже со своими соседями по промышленным площадкам. **На этапе конверсии нужно объединиться, кооперироваться. Это чрезвычайно важный аспект. Если в рамках отрасли есть кооперация, то в регионе она отсутствует.** Вот она, упускаемая ежечасно выгода! Но чтобы такая кооперация стала возможной, нужно снять многие ограничения. Почему мы вместе с предприятием Минэлектронпрома не можем выпускать товар, который и нам, и им будет засчитываться как ТНП? Нас разделяет то, что для одного — это ТНП, а для другого — нет. Конец сотрудничеству...

ПОТЕРЯ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА

А. А. СУЛТАНОВ,
начальник Новосибирского областного управления Промстройбанка СССР,

С. А. БАРАНОВСКАЯ,
начальник отдела кредитования и финансирования промышленных комплексов

В 1989 г. финансовое состояние предприятий оборонных отраслей, которыми мы традиционно привыкли гордиться, резко ухудшилось. Почему? **Первая причина — переход на полный хозрасчет. Они не были готовы к этому ни в финансовом, ни в психологическом отношении.** Гораздо легче переходят на хозрасчет предприятия легкой промышленности, пищевой, лесного комплекса, которые постоянно боролись за выживание, имели опыт экономического анализа работы в условиях постоянной нехватки сырья и т. д.

Положение оборонных предприятий усугубилось из-за конверсии.

Неожиданной явилась для них очередность платежей, предусмотренная Законом о государственном предприятии. Своевременная выплата зарплаты стала проблемой. Отсюда — стремление скорей взять кредит, особенно под заработную плату.

Рост кредитов в целом по Промстройбанку составил в 1989 г. 25 % и не оправдан ростом объема производства. Финансовое положение предприятий ухудшается. Возросли неплатежи по ссудам и неплатежи поставщикам. Многие флагманы нашей промышленности постоянно неплатежеспособны. Падают объемы производства, снижаются прибыль и фонды экономического стимулирования.

В 1989 г. (и в хозрасчет) многие предприятия вступили с недостатком собственных оборотных средств. Раньше он покрывался министерством, теперь этого нет. Из-за конверсии потеряли прибыль. В 1989 г. недостаток оборотных средств в Новосибирской области возрос на 5 %, сверхнормативные запасы — на 170 млн руб.

Эти предприятия не готовы и к техническому перевооружению. Вряд ли каждое из них сможет быстро переоснаститься и перейти к производству качественно иной продукции. Конечно, в этом есть вина и Промстройбанка. Но и мы не были готовы к конверсии. Лишь осенью 1989 г. мы получили кредитные ресурсы под конверсию в сумме 160 млн руб. Почти год предприятия находились в тяжелейших условиях. В результате выпуск товаров народного потребления по ряду предприятий снизился до 32 %. Мы не видим, за счет чего Совет Министров СССР предусматривал увеличение ТНП в торговой сети в 1989 г. на 36 млрд руб. Никакой основы для такого роста нет. Пока ничего, кроме заданий, не растет. Приведем один пример. Завод имени Чкалова должен в 1990 г. выпустить более 50 тыс. малогабаритных стиральных машин «Малютка», а «Сибсельмаш»— 300 тыс. пылесосов. Но и сегодня не решена проблема малых электродвигателей, о чем «ЭКО» писал лет 10 назад. Поставщик двигателей этим заводам определен — это «Сибстанкоэлектропривод». Но в конце 1989 г. он не выпустил даже опытную партию. Откуда же возьмутся стиральные машины и пылесосы в 1990 г.?!

Симптоматично, что ни одно предприятие не обращается за долгосрочными кредитами под программу выпуска гражданских изделий, которая определена сегодня. Почему! Не уверены, что это надолго и всерьез. Продукция навязывается теми же административными методами, что и год, два, десять лет назад. Предприятия не имеют информации о перспективах рынка сбыта этой продукции. Сейчас он практически неограничен. А что будет дальше? Сколько предприятий в стране переходит на аналогичную продукцию? Какие? Информация отсутствует. Отсюда нежелание расширять производство продукции, на чем настаивают местные органы власти.

Случается, что строят большие цеха, производственные площади, а предприятие не определилось, что там будет, какое оборудование, какое производство? Мы, как и они, не знаем, какие задания по производству товаров народного потребления, новой техники будут им доведены. Облисполкомы стремятся к тому, чтобы предприятия выпускали продукцию для региона: пылесосы, стиральные машины, мебель и т. д. А у министерств — другая программа, например, выпуск оборудования для легкой и пищевой промышленности. Чем быстрее мы договоримся на начальной стадии конверсии, тем быстрее у нас пойдет дело, тем увереннее предприятия вступят в новые условия, не растеряют высококвалифицированных специалистов.

Будь наша воля, воля банкиров, определяющей, мы бы связали надежду на быстрый рост производства товаров для народа с развитием хороших гражданских заводов и фабрик. Мы бы вложили кредиты в расширение, например, объединения «Новосибирскмебель». А предприятия, на которых идет конверсия, напоминают больное дитя, которое нужно еще поставить на ноги.

Необходимы источники серьезного финансирования и кредитования конверсии. Но на начальном этапе они оговорены не были. Думаем, следует определиться по каждому предприятию — сколько и чего нужно. Если в Промстройбанке нет необходимых финансовых ресурсов, нужно обратиться к другим, которые тоже финансировали бы конверсию. Пока программа финансирования конверсии отсутствует. Минфин, видимо, должен определить источники ее финансирования. Может быть, где-то стоит пойти на уменьшение налога с оборота. Многие предприятия просят освободить их от платежей за трудовые ресурсы, основные фонды. Видимо, стоит пойти им настречу в отдельных случаях. Легко сегодня могут перестроиться лишь те предприятия, которые и раньше производили товары народного потребления в значительных объемах. Если они составляли 5—10 коп. на рубль и номенклатура их простейшая? Если их производством занимается не цех, а всего-навсего участок?

Как и обычно, мы пошли вперед, не обдумав свой путь. Отсюда — большие затраты, ущерб, в том числе финансовый. Программа не продумана на высших уровнях руководства экономикой. Конверсия, надо думать, внесет свой «вклад» в финансовую несбалансированность.

Центральные органы усугубляют положение не только бездействием. Мы понимаем Закон о государственном предприятии как настольную книгу каждого банкира. Но вскоре после его выхода к нам поступила правительственная телеграмма Госбанка СССР, Госплана СССР, Минфина СССР, разрешающая вышестоящим организациям изымать собственные оборотные средства предприятий. С припиской: согласно финплану в акцептном порядке. Закон позволяет это делать лишь

с согласия трудового коллектива, но Госплан, Минфин, Госбанк пошли на поводу у министерств. Изъятия нанесли ущерб и Промстройбанку. Мы ждем отдачи от своих кредитов и теряем надежду на здорового партнера.

КОНВЕРСИЯ ВО МНОГИХ ИЗМЕРЕНИЯХ

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Н. Б. МИРОНОСЕЦКИЙ,
доктор технических наук,
Новосибирский
государственный университет,

В. Д. МАРКОВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики
и организации промышленного
производства СО АН СССР,
Новосибирск

Конверсия начинается в сложных условиях. Остановимся на некоторых моментах.

Взаимодействие предприятий. Специфической чертой нынешнего периода являются масштабы конверсии: значительное число предприятий включается в выпуск товаров для народа. Дело для многих малознакомое. При этом отсутствует народнохозяйственный план кооперации предприятий в выпуске ТНП, да и само это понятие нуждается в уточнении, например, компоненты товаров народного потребления не считаются таковыми для выпускающих предприятий. Сейчас у нас нет специализации, кооперации предприятий, когда каждый участник выделяет определенные производственные мощности, на основе чего возникает дочернее предприятие, обслуживающее целый куст предприятий-учредителей. Не развита территориальная, региональная кооперация, хотя говорится об это много. Сейчас нередко предприятие отказывается от старых связей «поставщик — потребитель» или требует непомерно высокой оплаты за свои изделия, настаивая на так называемых взаимовыгодных отношениях, а по сути, занимаясь «вымогательством по договорам».

В США есть Комиссия по энергетике, которая, прежде чем поручить фирме включиться в процесс энергоснабжения, берет с нее подписку о том, что она не снизит производство электроэнергии, даже если ей это невыгодно. При нарушении договора она платит огромные штрафы. Что это? Экономические методы или методы принуждения? Четкую грань провести трудно. Выявилась еще одна особенность нашей системы хозяйствования: мы не умеем соблюдать договоры и наказывать за их неисполнение. Для этого нет и юридических гарантий.

Отсутствие теоретических разработок. В плане управления предприятием конверсия является частью проблемы гибкости производ-

ства, его оптимизации с позиции народнохозяйственной эффективности. Многие научные коллективы в последнее время стали заниматься этой проблемой, но результаты появятся не завтра. Нужно консолидировать усилия ученых, экономистов, практических работников. Пока не было совместных семинаров, конференций, а обмен мнениями необходим, чтобы наука развивалась вариантно, чтобы рассматривались альтернативы. Ни в коем случае нельзя назначать ведущий институт в СССР по конверсии. Он будет навязывать свою точку зрения остальным. Поиск, плюрализм мнений необходимо сохранить при разработке науки о конверсии.

Подготовка кадров. Обучать и переучивать надо всех, начиная с директора. Для производства многих изделий бытовой техники нужна не менее современная технология, чем для выпуска спецпродукции. А для этого нужно подготовить кадры. Появились и новые сферы деятельности — снабжение, сбыт, реклама. Это все также требует коренного переобучения, для чего надо, видимо, объединить усилия всех министерств — участников конверсии. Значительный потенциал имеет Госкомитет СССР по образованию, но используется он плохо.

Многое мог бы сделать Новосибирский государственный университет. Мы можем заняться экономической подготовкой менеджеров, передать уникальные экспериментальные разработки в области новых технологий, автоматизации конструкторского труда. Можем оснастить рабочее место конструктора и технолога, организатора производства хорошим матобеспечением. Но предприятия сами должны осознать необходимость сотрудничества.

Временной аспект. Конверсию можно рассматривать как оперативную проблему, заключающуюся в том, чтобы занять рабочих, освобождающихся от производства основной продукции, использовать производственные мощности и оборудование. Это нетривиальная задача, так как годами специалисты оборонных предприятий работали в особых условиях, коренным образом отличающихся от тех, в которые должны окунуться сейчас. Изготовление спецтехники требовало навыков, резко отличающихся от тех, что нужны при разработке новой продукции. Некая таинственность, созданная



вокруг спецпродукции, составляла «особую гордость» людей, причастных к этой тайне. А теперь они выходят из-под ее покрова. Приходит домой папа и говорит, что он выпускает кастрюли... Абсолютно другой психологический настрой, и сбрасывать это со счетов нельзя. По-другому в новых условиях чувствуют себя организаторы производства, снабженцы, которые не привыкли слышать отказы...

Что выпускать. К решению этой проблемы возможны два подхода. Первый, тактический — в наиболее короткое время попытаться найти продукцию, которую можно быстро освоить (она, как правило, проста) или приспособить основную продукцию для гражданских целей, продавать ее в качестве ТНП или изделий производственного назначения. Налицо стремление подобрать продукцию, технологически сходную с основной, поскольку освоить ее проще. Начинают выпускать простейшие изделия — кастрюли, кнопки, застежки и т. д.

Стратегический подход заключается в том, чтобы до перехода на новую продукцию продумать долговременную линию в области производства и сбыта этой продукции, определить место на рынке среди других производителей аналогичной продукции. Сейчас десятки предприятий взялись за выпуск стиральных машин. Беседы с заводчанами показывают, что они, как правило, не занимались разработкой стратегии производства: не определили свое место среди тех, кто выпускает стиральные машины, не знают конкурентов, не прорабатывали потребительские качества продукции — компактность, бесшумность и т. д. Как правило, берут готовую документацию, смотрят, как это делается на другом заводе, или за аналог принимают импортный образец — и приступают к производству.



Между тем опыт зарубежных фирм и лучших советских предприятий говорит о том, что прогнозировать потребительские свойства необходимо. Только в этом в этом случае можно двигаться от серии к серии, к целым семействам машин, появляется возможность создать конструкторский и инженерный коллектив, который будет работать над семейством машин длительное время, создавая свои традиции, школу. Сейчас зачастую организуются временные

творческие коллективы, основная цель которых — придумать что-то такое, скорее выйти из тяжелой для предприятия ситуации — и только.

Конечно, при нашем бедном рынке любое изделие будет продано. Но когда-нибудь этому придет конец. Чтобы не пришлось потом свертывать производство, как случилось это со стиральными машинами в начале 70-х годов, чтобы занять свою нишу на рынке, или сегмент рынка, как говорят за рубежом, нужно разработать стратегию производства продукции, решив целый спектр вопросов.

1. Изучить текущие и перспективные запросы покупателей (рынка) в отношении технических характеристик, качества изделия, его комплектности, дизайна, эргономики, упаковки и других потребительских свойств с учетом региональных требований и особенностей. Это позволит оперативно и без больших потерь реагировать на изменяющиеся условия сбыта, заранее нацеливая научно-исследовательский и конструкторский потенциал на удовлетворение будущих требований. Чем сложнее изделие, тем больше потребительских свойств, которые можно изменить и улучшить в соответствии со вкусами и потребностями покупателей, тем большую свободу действий в отношении сбыта и цены получает предприятие.

2. Исследование международных тенденций развития в области ассортимента и потребительских свойств данного изделия, развития соответствующих технологий и элементной базы. Целью данного направления работ является наблюдение за конъюнктурой и НТП как в потребляющих, так и в производящих отраслях, и обеспечение в конечном итоге высокого технического уровня и конкурентоспособности продукции (изучение изделий-аналогов, научно-технической и конъюнктурной информации и т. д.).

3. Спрос и сбыт. При разработке конкретных мер по освоению рынка необходимо исследовать те факторы, которые влияют на формирование спроса, особенно по ТНП. Это реклама, название изделия, фирменный стиль, конкуренты и их продукция, товары-заменители, система услуг (продажный и послепродажный сервис). Большую роль может сыграть проведение пробных продаж ТНП. В результате могут быть внесены изменения в отдельные характеристики продукции, формы и методы рекламы, условия реализации и т. д.

4. Экономические расчеты. Любое изделие проходит в своем развитии определенные стадии «жизненного цикла». На каждой стадии соотношение затрат производителя и получаемой прибыли различно, для обеспечения необходимых технико-экономических показателей деятельности предприятиям надо прорабатывать и моделировать различные управленческие решения (скажем, наращивать объемы производства, исходя из возможного объема продаж целенаправленно

улучшать качество и другие потребительские свойства изделия, готовиться к производству других изделий).

5. Для учета перспективных требований потребителей и обеспечения требуемых технико-экономических характеристик изделия должна быть изменена существующая система проектирования нового изделия (необходимы конкурсная многовариантная проработка проектов, создание фонда риска для возмещения возможных потерь, автоматизация инженерного труда и т. д.). Но в первую очередь, видимо, необходимо преодолеть пренебрежительное отношение к товарам для народа как второстепенным изделиям с конструктивной и технологической точки зрения по сравнению с оборонными изделиями.

6. Последовательная ориентация производства на потребителя и сбыт требует перехода к гибким производственным системам, позволяющим разнообразить ассортимент выпускаемой продукции. Важное направление работ — организация производства на базе нескольких стандартных моделей целой гаммы различных модификаций, предназначенных для удовлетворения запросов отдельных групп потребителей.

Предложенная структура проблем существенно отличается от традиционного перечня организационно-технических мероприятий по пе-

реходу на выпуск новой продукции. Для разработки эффективной стратегии производства продукта необходимо изучить все стороны деятельности предприятия — от первых наметок конструкции и технологии производства до доставки продукта покупателю и последующего обслуживания (сопровождения). Система управления этим комплексом работ обычно определяется термином «маркетинг». Благодаря маркетингу выявляют потребности покупателя, формируют спрос на данный товар, добиваются того, чтобы связи покупателя с производителем товара были долговременными, постоянными и многогранными.

У нас есть довольно обширный опыт работы со стратегическими программами. На нескольких предприятиях мы проводили трехдневные деловые игры, на которых рассматривались проблемы конверсии. Работники предприятий очень активны на этих играх, они выдвигают много предложений, генерируют прекрасные идеи. Остается выбрать ценные и рассмотреть их приемлемость. Целесообразен программно-целевой подход: конверсия должна рассматриваться как целевая программа, но, конечно, не так, как это делается сейчас, когда программа и жизнь — два параллельных потока...

От редакции: заключительный материал подборки по конверсии читайте в следующем номере.

Возможности пакета SABR:
- визуализация данных;
- установление закона распределения выборки;
- проверка зависимости или независимости выборок; установление вида зависимости;
- дисперсионный анализ (в т. ч. для неполных данных);
- устойчивый регрессионный анализ и другие методы.

Стоимость пакета — 4700 руб., для учебных и академических учреждений — 3200 руб.

TREND
диалоговая обучающая программа для анализа и программирования временных рядов

Рассчитана на специалистов широкого профиля, не обладающих специальной подготовкой в области математико-статистических методов.

Возможности программы TREND:
- построение прогноза поведения временного ряда;
- установление тенденций динамики ряда;
- сглаживание временного ряда;
- оценка статистических характеристик ряда;
- построение прогноза EX-POST;
- обучение анализу временных рядов.

Отличительные особенности программы TREND:
- простота использования;
- наглядность получаемых результатов;
- богатый набор трендов, покрывающий практически все многообразие видов динамики временных рядов;
- использование нелинейных методов оценивания;
- подробное освещение вопросов статистического оценивания, проблем выбора тренда и др.

Обучающая подсистема программы TREND содержит уникальные сведения по основным моментам оценивания параметров трендов, интерпретации статистических показателей и о «подводных камнях» статистической теории оценивания.

SABR и TREND работают на компьютерах типа IBM PC или совместимых с ними.

Стоимость программы TREND — 3200 руб., для учебных и академических учреждений — 2400 руб.

OptiNet

Пакет программ для решения сетевых и транспортных задач

OptiNet — набор ФОРТРАН-программ для решения сетевых и транспортных задач на ЭВМ. В пакет OptiNet включены программные комплексы для решения следующих задач:

о наилучшей организации перевозок (матричная и сетевая транспортные задачи с ограничениями пропускной способности и без ограничений);

о наиболее быстром выполнении перевозок;

о назначениях;

построение максимального потока в сети;

распознавание планарности и укладка графа на плоскость.

Содержит наиболее эффективные и надежные методы для решения транспортных и сетевых задач.

Программы могут быть использованы как профессиональными программистами при разработке прикладных систем, так и неискушенными пользователями для решения задач в классической постановке.

OptiNet — это всегда:

- эффективная реализация современных алгоритмов
- надежность программ
- понятные инструкции
- квалифицированные консультации
- возможность доработки и модификации программ с учетом пожеланий пользователя
- открытые для пользователя тексты программ

Вычислительные процедуры написаны на языке ФОРТРАН-IV, а главные программы — на языке ФОРТРАН-77.

Пакет разработан авторским коллективом под руководством известного специалиста в этой области Б. В. Черкасского.

Имеются версии для IBM PC, ЕС ЭВМ, Nord 100/500.

Стоимость 1 экз. версии пакета с исходными текстами: для IBM PC — 4900 руб., для ЕС ЭВМ и Nord 100/500 — 5900 руб. Стоимость 1 экз. версии пакета без исходных текстов: для IBM PC — 3600 руб., для ЕС ЭВМ и Nord 100/500 — 4800 руб. Для учебных и академических учреждений — скидка 30 %.

Заказы на пакеты программ направлять по адресу: 125130, Москва, 2-й Новоподмосковный пер. 4, Совместное предприятие «Интерквадро», Отдел математических разработок.
Тел. (8-095) 150-92-01, телекс 413560, телетайп 207321, телефакс 9430059 KVINT SU.







ВЫГОДА ЧАСТИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ

Как сделать так, чтобы и руководство, и рядовые сотрудники были довольны — и фирма процветала? Компания «Хьюлетт-Паккард» успешно использует в этих целях различные способы маневрирования рабочей силой. Так, чтобы не устраивать «авралы», привлекается дополнительный персонал. В основном это частично занятые, работающие временно по гибкому графику в течение нескольких часов, дней или недель. За последние 6 лет численность такого персонала значительно возросла: по оценкам экономистов США, сегодня насчитывается от 25 до 30 млн частично занятых, что составляет четверть всех занятых в гражданском секторе и в два раза превышает уровень 1979 г. И это закономерно, поскольку прямые выгоды для бизнеса — налицо.

Дополнительный персонал нанимается только на те часы, дни, недели, когда он действительно необходим и будет загружен работой. Таким образом фирма снижает долю оплачиваемого, но фактически не затрачиваемого на работу времени. Частично занятым редко выплачивается дополнительное вознаграждение или гарантируются те же льготы и привилегии, что и постоянно занятым. Только такие крупные корпорации, как «Хьюллет — Паккард», могут позволить себе выплачивать премиальные дополнительному персоналу в размере среднемесячной зарплаты. Компания умышленно поддерживает у себя частичную занятость на уровне 10 %. Это позволяет свободно маневрировать рабочей силой в зависимости от экономической ситуации. Кроме того, постоянно работающие обретают большую уверенность в завтрашнем дне.

Привлекать дополнительный персонал можно по-разному. Это пенсионеры из числа бывших служащих фирмы или студенты колледжей, которые звонят еженедельно в компанию и спрашивают, нуждается ли она в их услугах. Все в большем числе фирм появляется дополнительная рабочая сила. Как правило, это вспомогательный технический персонал, который привлекается на срок конкретного проекта или для других непредвиденных временных обязанностей. Принятый при этом гибкий график удовлетворяет и работников, и их нанимателей.

«Industry week» (США). 1989. № 4.

ИЗ ИСТОРИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ОДНОГО СИБИРСКОГО ЗАВОДА

ВЫЖИТЬ!

М. РЕЧКИН,
Нижневартовск

В один из июльских вечеров 1987 г. достал я из своего почтового ящика конверт, надписанный мелким аккуратным почерком.

«Здравствуйте, уважаемый Михаил Николаевич! — писал неизвестный мне Марк Иванович Клабуков.— Прочитав недавно в случайно попавшемся мне прошлогоднем номере газеты „Тюменский комсомолец" Вашу статью „Неуязвимые", я не мог удержаться, поехал в редакцию, взял Ваш домашний адрес и вот... пишу это письмо.

Один из героев Вашей статьи директор Ямало-Ненецкого коопзверопромхоза А. И. Морозов, несмотря на приписку к реализации готовой продукции на десятки тысяч рублей и незаконное получение более четырех тысяч рублей, умудрился получить орден „Знак Почета". А я (извините, но Вы разбередили мне старую рану), работая кладовщиком общепита в том же Салехарде, где живет и здравствует орденоносец Морозов, правда, в 1941 году, за просчет в 400 рублей, допущенный из-за путаницы в ценах на рыбу, „отхватил" пять лет каторги. Да! Да! Самой настоящей каторги! И шел мне в ту пору двадцать второй год.

Как же так?! Как мы теперь живем? Тогда каторга — сейчас ордена?.. Да еще в ходе перестройки!

Больно все это читать. Вы понимаете, очень больно...».

Я решил встретиться с Марком Ивановичем, поговорить... В декабре того года прилетел в Тюмень и прямо с аэропорта поехал к нему.



Дверь открыл невысокий, плотно сбитый пожилой человек в больших роговых очках с толстыми стеклами, неестественно увеличивающими глаза. Одет просто, по-домашнему.

В ту первую встречу мы проговорили до глубокой ночи, я остался ночевать у Марка Ивановича и долго не мог уснуть под впечатлением услышанного. Вот что поведал мне Марк Иванович Клабуков...

— В ту пору я работал секретарем Пуровского райкома ВЛКСМ, был членом бюро Ямало-Ненецкого окружкома комсомола,— глуховато начал, прикуривая сигарету, вставленную в черный пластмассовый мундштук,— а в августе сорокового приехал из Тарко-Сале в Салехард, чтобы идти на службу в Красную Армию, но, увы, медкомиссия начисто меня забраковала. Порок сердца. Возвращаться назад не было смысла. К тому же в Салехарде жила мать с четырьмя моими младшими братьями и сестрами, она часто прихварывала... Одним словом, послал жене письмо, чтобы ехала в Салехард, а сам пошел устраиваться на работу, но... — Марк Иванович развел руками,— город был буквально наводнен вербованными. Даже райком партии ничем мне помочь не смог, пришлось временно устроиться кладовщиком в общепит, хотя меня предупреждали, что все, кто до меня там работал, пошли под суд. Так оно и вышло. Через три месяца ревизия и... получилось то, о чем я вам писал. Пока шло следствие, началась война. Я был уверен, что по закону военного времени пойду на фронт, но...

М. И. Клабуков вместе с большой партией заключенных был «переброшен» по этапу в Омск, в исправительно-трудовую колонию № 4, которая располагалась на окраине города, при строившемся автошинном заводе.

— Нашу бригаду вывели на общие работы. В 5 часов 30 минут — подъем. К семи все бригады выстроились у ворот колоннами — по объектам работ — и начался развод. Дежурные надзиратели и нарядчик просчитывали строй пятерок, сдавая нас конвою. Потом вывели за ворота.

Автошинный завод находился в семистах метрах от колонии, его огородили высоким забором с колючей проволокой, вышками и знаками «запретной» зоны. Колонну остановили у ворот, пока конвой занимал места на сторожевых вышках.

Лишь в 8 часов мы приступили к работе. Нашу бригаду поставили на котлован. Его рыли под котельную. Проектные размеры — 25 на 25 метров при глубине 6,5 метров. Половина объема работ уже была сделана.

Мы начали работать втроем. Я, Коля Сурпин и Миша Фирсов. Коля — растратчик, завстоловой из поселка Ныда. Общительный и нежадный парень. Мишу я знал еще по «вольной» жизни — он был одним из лучших пионеров в моем районе. Учился в зооветтехникуме, осужден на пять лет за хулиганство, а потом, по доносу камерных стукачей, чуть не загремел лет на десять за «политику», только этап спас его от суда. Звено у нас получилось психологически совместимое, мы потом как могли поддерживали друг друга.

Основными орудиями труда стали лопаты и тачки. Грунтовые воды откачивали вручную допотопными помпами-насосами, прозванными среди зэков «лягушами» за характерные квакающие звуки, но, надо сказать, работали «лягуши» надежно. Воду качали каждое утро по два — три часа, потом в обед и вечером. Нетрудно себе представить, в какой грязище трудились заключенные. За одиннадцать часов напряженной работы я так уставал, что с великим трудом выбирался из котлована. Ныли спина, руки, ноги, каждая мышца тела, тупела голова. Хитрить и филонить я не умел и не любил, поэтому уже с первых дней стал «доходить».

Когда приступили к закладке фундамента, меня, как более грамотного, назначили дозировщиком бетона. Теперь под моим началом работало звено из шести человек, они вручную готовили (гарцевали) бетон лопатами на двух площадках. Пока бетонщики гарцевали раствор на одной из них, я на другой готовил им фронт работ, дозируя количество цемента и мелкого щебня. Здесь мне стало легче, и я мало-помалу начал «отходить».

А ведь вполне мог «дойти». Судите сами: пайку хлеба выдавали вечером, и многие тут же без остатка ее съедали, так и не утолив чувство голода. В столовой кормили супом, кашей из могарной крупы, оба «блюда» чуть-чуть припахивали прогорклым растительным маслом, в супе плавали редкие «звездочки». Давали соленую рыбу или тихоокеанскую ржавую сельдь по 200—300 граммов на зэка. Соленой рыбой пичкали вдосталь, словно нарочно, чтобы люди быстрее «доходили». Следуя советам салехардского

доктора Тенмана, отбывавшего царскую каторгу, я ел соленой рыбы очень мало. Старался, даже «убыточно» для себя, обменять на 50—100 граммов хлеба. А это значило, что я не пил много воды, не опухал от нее и... не подох, как многие.

Проглотив скудный ужин, к утру люди уже оказывались голодными, а их поили только горячим кипятком, после чего четыре — пять часов не давали пищи, а ведь все это время они работали.

Бригадиры умышленно искажали учет рабочего времени. Наряды закрывались подекадно. Планово-производственная часть (ППЧ) колонии подсчитывала суммарный процент выработки бригад и «выдавала» его бригадирам, а те делили проценты между заключенными. От того, сколько тебе достанется процентов, зависит твоя «пайка».

Допустим, бригаде в 100 человек ППЧ выдала 10 000 процентов, что означает выполнение бригадой нормы на 100 процентов. Бригадир распределял полученные проценты так. Пять человек — по 130 процентов. Двадцать пять — по 126, сорок семь — по 100, двадцать — по 75. А трех бедолаг бригадир определял в разряд «отказчиков» и не давал им процентов, хотя они тоже работали, причем не хуже других. Пайки распределятся следующим образом: тридцать человек получат «горбушки-семисотки», сорок семь по шестьсот граммов, двадцать по пятьсот, а «отказчики» по четыреста. И так десять дней, до нового распределения пайка. Все это время те, кому выписаны неполноценные пайки, будут стараться работать из последних сил, становясь «доходягами», почти обреченными на гибель.

Жаловаться никто не смел, зная, что подобное приведет к резкому ухудшению положения...

«Большие горбушки»— семисотки — часто доставались тем, кто получал с воли передачи и делился ими с бригадиром, оказывал и другие услуги «бугру»: подхалимничал, «стучал» на других и тому подобное. Рецидивисты и крупное ворье брали бригадира на «крючок» угрозами, и он выписывал им, сколько требовали.

В колонии существовало соревнование бригад. Правда, называлось оно не социалистическим, а трудовым. На Доске показателей красовались символы: самолет (первое место), паровоз (второе), автомобиль (третье), лошадь, а в конце черепаха и рак — последние места. Раз в десять дней на Доску выписывались итоги труда бригад. Все это

играло только на престиж бригадиров, и именно они лезли из шкуры вон, чтобы занять первые места. Добивались «вершин», увеличивая число «отказчиков», труд которых формально не учитывался, а фактически влиял на бригадные показатели. Как нынче в иных колхозах указывают в отчете вместо тысячи коров восемьсот, чтобы завысить удой от одной коровы.

Наша бригада достигла неплохих показателей с первого дня, но «до самолета» не дотягивала. А бригадиру Харитону Челканову хотелось «сесть на самолет», и он увеличил число «отказчиков» до 10—15 человек. Мечта его сбылась — мы заняли первое место. Правда, это стоило жизни многим.

Причем Харитоша, как мы его звали, делал «комби» хитро. Никому не говорил, что ты «отказчик», а только придирался: мол, плохо работаешь. «Доходяг» списывал в другие бригады, набирая себе новых с приходивших в колонию этапов. Вольнонаемное начальство колонии «не замечало» харитошиных фокусов, хотя из табелей видно, сколько людей не вышло на работу. Но горе тем, кто действительно оставался в колонии даже по уважительным причинам. Такие попадали в карцер, а при повторе — в штрафную бригаду.

Несмотря на все это, абсолютное большинство заключенных (исключая ворье и шпану) работали старательно и с полной отдачей своих последних сил. Среди них были инженерно-технические специалисты, которые разбирались в деле лучше вольнонаемных; с них и спрашивали строже, чем с вольнонаемных, за малейшую оплошность строго наказывали.

В 1965 году глазами уже вольного человека я наблюдал работу так называемых «химиков». Они, как правило, бездельничали или делали свою работу отвратительно! После них нам, плотникам РСУ, приходилось все переделывать. Если бы эти «химики» попали в колонию тридцатых-сороковых годов, их, наверняка, осудили бы на длительные сроки за вредительство.

Могарно-крупяное «меню» держалось месяца два, хотя могар известен своей низкой калорийностью. Потом месяца два кормили полуободранным овсом. Такую еду зэки звали «жуй-плюй», а ведь многие не выплевывали, проглатывали с голодухи. Зимой долго кормили требухой, кишками с мясокомбината и неочищенным мороженым карто-

фелем. От требухи и заполненных калом кишок в столовой держался невыносимый запах. Когда входили в столовую, носом старались не дышать. И тем не менее считалось удачей, если в твою миску попадало 20—30 граммов такого «деликатеса».

Спустя месяц после прибытия треть нашего салехардского этапа заболела «куриной слепотой». С закатом солнца люди переставали видеть, и с работы, а потом вечером в столовую их приходилось водить под руки. Я около месяца так водил Мишу Фирсова. Больных стали поить тресковым жиром и за двадцать дней кое-как вылечили.

Более страшное произошло, когда вслед за нами прибыл этап из Ханты-Мансийска. Половина людей из него заболела цингой. Для некоторых цинга стала смертельной, хотя их усиленно пичкали витамином «С» и содержащими этот витамин продуктами. В 1932—1933 годах я видел больных цингой в Салехарде. Их старались быстрее вывезти с севера на юг. А тут приехавшие на юг северяне заболели присущей только северу болезнью.

Но самой губительной напастью для ослабевших заключенных стала дизентерия. Первыми в нашей бригаде заболели дизентерией ненцы. В роли «толмача» (ненецкий язык я знал хорошо) мне часто приходилось объяснять детям тундры азбучные истины жизни и труда в колонии, но вживались они в лагерный быт тяжело. Я добивался, чтобы их приняла начальник медсанчасти Ида Марковна, разъясняя ей условия жизни ненцев в тундре, требовал внимания к этим добрейшим и беспомощным людям. И кое-чего добивался. Их освободили от тяжелой работы, лечили.

Врачи глядели на меня как на чокнутого, когда я советовал лечить ненцев и других больных дизентерией по методу доктора Тенмана. Надо выдержать сутки без пищи, потом выпить полстакана чая, всыпав туда столовую ложку соли, а через четыре часа поесть сухарей всухомятку, медленно их пережевывая. Затем снова 12 часов не принимать пищи. И опять жевать сухари, запивая небольшой дозой чая.

Увы, ни ненцы, ни другие больные не выдерживали такого режима и... погибали. Из пятнадцати ненцев в живых остался один, в третий раз попавший в заключение и «обрусевший» в лагерях. Он продавал вещи умерших собратьев и наживался на этом, хотя северную одежду покупали неохотно, брезговали ею. А зря.

Мне он предложил обменять мое зимнее пальто — «москвичку»— на малицу, причем без верхней матерчатой рубашки и основательно поношенную. Я согласился. Впереди была зима, а я хорошо знал достоинства этой одежды, тем более, что в оленьем мехе не заводились вши. Но малица не числилась в моей «арматурной» карточке, и при первой же инвентаризации ее могли отобрать. Посоветовавшись с менялой, решили дать «на лапу» старичку, сидевшему на учете вещдовольствия, чтобы он записал мне малицу и вычеркнул пальто. На основании обоюдного заявления об обмене, а фактически за стакан табака, старичок оформил обмен-обман. Пальто ненец выгодно продал. А малицу я носил четыре года, и она много раз спасала меня, согревая в лютую стужу.

Однажды, придя с работы, я забрался на нары и задремал. Из полузабытья меня вывел шум в соседней секции. Я вбежал туда и увидел самосуд. Избивали двух парней за кражу пайки у одного из зэков. Я захватил уже финал: избиваемые сидели на полу, из ртов и ушей их обильно текла кровь. При мне их поднимали вверх еще несколько раз и били задами об пол, пока они не потеряли сознание, долго пинали, а потом полуживыми унесли в медсанчасть —«доходить».

Здесь же стояли вольнонаемный дежурный, надзиратель и спокойно взирали на судилище.

Обезумев от ужаса, я выскочил из барака на улицу, едва не налетел на четырех ободранных «доходяг», тянувших по грязи бочку с водой для столовой; бросился к санчасти и там встал у стены под крышей, укрывшись от дождя. Мысли роем проносились в голове, путались... Не знаю, сколько времени простоял я у холодной стены. Меня отыскал Миша Фирсов и увел в барак.

Человека могли убить за кусок хлеба по неписанному закону зэков (но не трогали тех, кто каждодневно обворовывал работяг, урезал их законные пайки). И все равно воровство в колонии и в рабочей зоне процветало. Нигде и ничего нельзя было оставить без присмотра. Обшаривали карманы, отбирали-раздевали нахально, забирались в секции, выставив ночью стекла окон. Бригадир Челканов придумал способ вылавливания тех, кто воровал пайки. Он покрывал хлеб крошевом, наскобленным с химического карандаша, и... «забывал» пайку в тумбочке. Вора находили по следам крошева во рту... Хотя следов истязания после

самосуда не было видно, избитый умирал через несколько месяцев. Только в нашей бригаде изуродовали и отправили на тот свет шесть человек.

Пришел этап из Тайшета. Большинство — люди суровые, сильные, загорелые. Многие отбыли уже по пять — семь лет срока. Их лагерное обмундирование не отличалось добротностью, но сидело аккуратно. Во всем их облике чувствовался спартанский, что ли, порядок и обстоятельность. Усматривалась и непривычная для лагеря сплоченность.

Их разбили по бригадам, часть попала и в нашу. От них я узнал, что жили они в тайге, в добротных бараках почти бесконвойно, строили дорогу Абакан-Тайшет. Работали дружно, старались выполнять все плановые задания, не считаясь со временем. За это их неплохо кормили. Они собирали ягоды, грибы, ловили рыбу, сажали близ бараков огороды. Всюду навели порядок, и сами его поддерживали. У них имелись мастерские, своя баня, дорожки между бараками посыпали белым речным песком, выращивали цветы...

Здесь, осмотревшись, они поняли, что обречены. Мой сосед-тайшетец прямо говорил: «Отсюда нам не выбраться...» К весне сорок второго от тайшетского этапа остались в живых считанные единицы.

Не знаю, выжил бы Достоевский, попав на омскую каторгу образца сороковых-гробовых двадцатого просвещенного века...

Вольнонаемное начальство, служащие НКВД и конвой относились к заключенным зверски. Каждый из них имел «броню», спасавшую от фронта. И за нее готов был содрать шкуру с любого заключенного. Зверствовала и так называемая самоохрана, набранная из числа потерявших человеческий облик заключенных. Самоохранники стояли в конвое, на вышках. Питались даже лучше вольнонаемного конвоя, спали на постельных принадлежностях, которые мы и в глаза не видели. Выслуживались перед начальством хуже цепных псов. Возможно, кто-то из вольнонаемного начальства и самоохраны еще жив...

Однажды я вышел из столовой, когда там началась очередная драка. На крыльце меня остановили двое вольнонаемных со звездочками на фуражках. Случилось это в первый месяц пребывания в колонии, я еще не знал формы обращения с начальством. Следовало же стоять по стойке «смирно» и не разговаривать, а докладывать.

Один из них спросил меня:

— Что там за шум?

— Не знаю,— спокойно ответил я.

— А с кем ты разговариваешь — знаешь?

— Нет...

— Хорошо... Сейчас узнаешь. Иди...

Едва я сделал первый шаг, как получил сзади такую затрещину, что полетел вниз, не задев ногами ни одной из четырех ступенек.

Ударивший меня был начальником ЧОС (часть-отдел снабжения), а стоявший с ним — комендантом ИТК. Я до конца дней своих буду помнить его фамилию — Фесун.

А первое официальное наказание я получил 11 августа 1941 года. Запомнил эту дату потому, что в тот день наши войска оставили Киев.

Нашу бригаду, приостановив основные работы, заставили собирать щепки, мусор, обломки досок, битый кирпич... В общем, наводить «шмон» в зоне, поскольку ожидался приезд высокого начальства. Зэки ходили злые, многие даже плакали от негодования: «Города сдаем, а щепки берегем». Поработав полтора-два часа, сели на перекур, хотя у многих и на цигарку не нашлось. «Стреляли» табак друг у друга с возвратом.

Со мной рядом присел растратчик Топорков. Разговор зашел о Киеве, о зверствах фашистов. И вдруг Топорков, оглянувшись по сторонам, тихо заговорил о другом: мол, нам, заключенным, фашистов бояться нечего, они нас освободят... Я вскочил, схватил попавшуюся под руку палку и врезал ему по голове, потом начал охаживать куда придется.

Это увидел проходивший мимо начальник конвоя.

— Прекратить! — гаркнул он.— За что ты его бьешь?

— Пусть сам скажет, гад...

Конечно, я мог рассказать начальнику все, что услышал от Топоркова, но тогда его бы осудили по статье 58-й, за контрреволюционную агитацию лет на десять. Нет, «стучать» противно...

Начальник конвоя саданул мне кулаком по спине, отвел под вышку. Приказал часовому следить, чтобы я стоял по стойке «смирно». А если шевельнусь — стрелять! Я простоял весь день. К счастью, часовой оказался порядочным человеком, разрешил мне сидеть, когда начальство отсутствовало, и даже давал курить, бросая свои окурки.

В конце августа сорок первого я увидел, как обращается с заключенными начальник ИТК-4 Коршунов. Несколько человек из нашей бригады копали траншею к котельной глубиной 180 сантиметров. На глубине 150 появилась вода вперемежку с грязью. Но прораб не выдавал нам резиновые сапоги. Тогда заключенный Афоня Бураков обратился с этой просьбой к подошедшему Коршунову. Тот ничего не ответил, повел Афоню за собой. Вернулся Афоня через пять суток — из карцера.

Раз в декаду нас гоняли в баню. Всех работающих на автошинном заводе (около 1200 человек) сразу по окончании работы выстраивали в колонну, пересчитывали и гнали более пяти километров на «карлушку»— военный санпропускник. Пригнав туда ночью, усаживали прямо на дороге в пыль и грязь. Усталые, голодные люди засыпали, привалившись друг к другу. Нас начинали «мыть до смерти», пропуская партиями по 100—120 человек. И так всю ночь. Вымытых рассаживали во дворе, где чуть почище.

Я видел, как падали и умирали люди — кто прямо в бане, иные в раздевалке, во дворе, на обратном пути. Особенно много гибло в холода. Подобно передвижному моргу, за нами следовала машина; в кузов, как дрова, бросали умирающих и умерших.

Как-то по дороге из бани, на перекрестке улиц, мальчик лет двенадцати бросил нам кусок хлеба, и Миша Фирсов поймал его. Конвоиры жестоко избили Мишу. Хотели даже посадить в карцер, но мы затолкали парня в середину рядов, переодели, чтобы его не узнали... Обошлось.

Пригнав из бани в колонию, нас пересчитывали и снова отправляли на работу. Вчерашний ужин и хлеб выдавали только в обед.

Я усердно исполнял все работы: копал землю, возил на тачке бетон и бутовый камень, дозировал, возил вагонный цемент. Делал все, что заставляли. Однако не только друзья, но и многие из нашей бригады стали замечать, что порой я чрезмерно усердствую, становлюсь угрюмым, замкнутым, безразличным ко всему. И в то же время пассивным и послушным... Просили меня принести что-либо совсем не нужное — я шел и покорно нес, как автомат, не догадываясь, что надо мной насмехаются. Когда меня заставляли возить цемент, я управлялся за двоих, и это мне даже нравилось, поскольку хотелось побыть одному. Потом стал разговаривать вслух сам с собой... При раздаче хлеба

мне говорили, что пайку я получу завтра, и я спокойно уходил на свое место.

У меня начиналось тихое помешательство. Друзья Миша Фирсов и Саша Пинжаков повели меня к начальнику медсанчасти Иде Марковне. Мне крупно повезло: или она приняла меня в добром расположении духа, или же запомнила, как защищал больных ненцев, или то, что я Марк, а она Марковна... А может, все вместе взятое повлияло на нее так, что она пошла на величайшее снисхождение к зэку и взялась лично лечить меня.

Лечение длилось десять дней, и все это время я был освобожден от работы (даже тяжелобольных освобождали всего на три дня). В эти дни я видел жуткие сцены проверки жилой зоны, которую устраивали надзиратели после утреннего вывода бригад на работу. По списку вызывали больных, освобожденных врачами. А самовольно оставшихся гнали на работу со штрафниками. Это были «доходяги», отощавшие и обессилевшие до такой степени, что едва держались на ногах. Когда падали, то не могли самостоятельно подняться. Их поднимали, избивая, или спускали специально натренированных овчарок, которые рвали на «доходягах» лохмотья одежды, не трогая тела (измывались «гуманно»). Если «доходяги» все-таки не могли встать или теряли сознание (случалось, и умирали), их клали на носилки и уносили в медсанчасть.

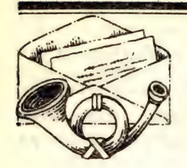
Вылечившись, я снова вышел на общие работы.

Как и тысячи заключенных, я писал заявления с просьбой отправить меня на фронт добровольцем, соглашался даже в штрафбат, но официального ответа так и не получил. В 1942 году, работая уже в КВЧ (культурно-воспитательной части), узнал, что никуда наши заявления не отсылали, а подшивали в папки, я их видел собственными глазами. На фронт отправляли тех, у кого срок не больше трех лет. Мне сказали еще, что я мало отсидел.

Я завидовал Мише Фирсову, его отправили на фронт. В 1946-м я встретил его на улице в Омске, он шел на костылях. Не доехав до фронта двухсот километров, их эшелон попал под бомбежку, и ему оторвало правую ногу.

* * *

В феврале 1989 года Марка Ивановича Клабукова не стало.



Из писем в редакцию

Группа общественной защиты осужденных хозяйственников

Ставит целью:

- *оказывать помощь осужденным хозяйственникам;*
- *содействовать исследованиям по применению правовых норм к экономической деятельности;*
- *возбуждать общественное сочувствие к невинно осужденным, общественное негодование по поводу преследований деловых людей и укреплять уважение к ним.*

Первоочередные действия:

- *анализ и накопление информации об осужденных хозяйственниках, информирование печати, науки, общественных движений, властей;*
- *помощь осужденным в получении независимых юридических консультаций;*
- *выявление мнений по конкретным делам, информирование о нем осужденных и работников правоохранительных органов;*
- *организация общественных судов присяжных, укрепление у людей чувства гражданской ответственности и справедливости;*
- *переписка с осужденными хозяйственниками ради взаимопонимания и восстановления жизненных связей. Изучение положения заключенных и информирование о нем общественности;*
- *обращения к народным депутатам и комиссиям Верховного Совета СССР по поводу изменений в уголовном законодательстве по хозяйственным преступлениям с опорой на изучение конкретных дел.*

Заинтересованным обращаться по адресу: 109388, Москва, ул. Гурьянова, 43, кв. 286.

Тел. (8-095) 354-13-21

Виктору Владимировичу СОКИРКО

Наш насущный

В стране уже несколько лет не затухают дискуссии о хозрасчетной самостоятельности предприятий. Масса нормативной документации и популярной литературы регламентирует, разъясняет, пропагандирует новый курс экономики. Но бросается в глаза тенденция: вся нормативно-регламентирующая информация рассчитана на рентабельные предприятия. В популярной, обзорной литературе так и говорится: убыточные предприятия — это те, кто не может работать, от которых необходимо избавляться. Может быть, в масштабе нашей страны в этом и есть доля истины — ведь тех, кто не умеет или не хочет работать, предостаточно. Однако здесь, на мой взгляд, должны быть исключения применительно к целым регионам.

В данном случае речь идет об Якутской АССР. Территориальная разорванность населенных пунктов, бездорожье, доставка сырья и материалов из центральных районов страны северным морским путем или самолетами, безнадежно отсталая материально-техническая база предприятий при необычайно высокой стоимости строительства — вот слагаемые финансовой самостоятельности предприятий ТПО «Якутхлебпром». В большинстве своем они планово-убыточные — тем больше, чем располагаются дальше к северу от Полярного круга.

Еще в недалеком будущем мы все гордились тем, что хлеб в нашей стране — самый дешевый в мире. Ну, а при переходе на хозрасчет подсчитали — прослезились. Судорожно предпринятые правительством меры по увеличению стоимости массовых сортов хлеба под маркой изменения технологии и повышения питательной ценности (и это без изменения качества исходного сырья — зерна, муки) может, и помогли предприятиям центральных районов страны выйти в рентабельные, но для нашего региона это капля в море убытков. Каждый вложенный в производство рубль окупается у нас лишь наполовину.

С января 1989 г. предприятия ТПО «Якутхлебпром» формально переведены на первую модель хозрасчета. Однако легче от этого никому не стало, так как это форменный самообман, а не самостоятельность. Объясню, почему.

Если на прибыльных преприятиях остаток прибыли (после взаиморасчетов) коллектив может использовать по своему усмотрению, то для планово-убыточных экономить убытки нет никакого резона, так как эта экономия, после перерасчетов на фонды, бесследно уходит государству с автоматическим исключением из дотации следующего отчетного года. Никакой нормативной документации по этому поводу нет, и Госбанк строго следит за использованием госдотаций. Намечаемое изменение оптовых цен, рост договорных цен, тарифов еще более увеличит себестоимость продукции и усугубит убыточность наших предприятий. Что касается рабочей силы, то ее приток в хлебопечении и так невелик, и это закономерно: решение социальных вопросов в пищевых отраслях народного хозяйства постоянно откладывалось до лучших времен.

И вот сейчас, когда прибыльные предприятия могут реально улучшать условия труда и быта своих работников, мы остались, по сути дела, без средств к существованию. Такой дисбаланс в реализации принципов социальной справедливости в одном и том же регионе (городе, поселке) не способствует ни производительности, ни качеству продукции, ни дисциплине труда. Именно поэтому не следует огульно все убыточные предприятия наделять ярлыками иждивенцев и разгильдяев. За негативным явлением важно увидеть проблему и попытаться решить ее — то есть создать условия для развития экономики убыточных предприятий северных регионов страны, закрепив нормативными актами существующие белые пятна в хозрасчете. Можно, например, отдать дотацию в полное распоряжение предприятий (с учетом самоокупаемости, самофинансирования).

Т. А. НЕЗДОЛИЙ,
директор Черского хлебозавода

Тонкости надбавок к пенсии

Прочитала в «ЭКО» статью М. А. Можиной и Н. М. Павловой «Милостыня или возвращенный долг» (1989. № 7). Хочу высказать свое мнение по поводу предложения установить гибкий пенсионный возраст в три года, то есть выходить на пенсию женщины будут в 55—58 лет, мужчины — 60—63. За каждый проработанный из этих трех лет предлагается 10%-ная надбавка к пенсии, то есть за три года — 30 %. Предлагаемое условие — очень шикарное, если вообще выполнимое при нашем сегодняшнем дефиците бюджета. Да еще и другая сторона дела пострадает — нравственная: наверняка это будут предоставлять только лицам из элитарного слоя.

Так вот, чтобы не усугублялась социальная несправедливость, надо сделать это условие более умеренным, то есть не очень желанным для тех, кто не любит трудиться честно и терпеливо. Чтобы хорошо жить, надо хорошо работать. Это надежное правило! Я предлагаю следующее.

1. Гибкость пенсионного возраста увеличить с трех до пяти и более лет.

2. Надбавку за каждый проработанный год давать не 10 %, а примерно 3 % и ограничить общее ее число — допустим, не более 30 %. При этом неважно, если проработано более установленного количества лет. В этом случае не будет разжигаться жадность работника, а будет сочетаться полезное с приятным — и для себя, и для государства. Ведь люди все очень разные. Одни в сорок лет готовы себя считать стариками, не прочь покинуть трудовой пост и уйти в личную жизнь. Но есть люди, которые не представляют себя полноценными без плодотворного труда. Именно поэтому и не надо загонять всех в жесткие рамки.

Между прочим, между этими двумя категориями работников идет подлинная война: одни хотят работать в сверхпенсионные годы (даже без пенсии), вторые встречают это «в штыки» и всячески стараются помешать: у них появляется панический страх, что из-за этих «бого-человеков» увеличат пенсионный возраст вообще для всех. Вот и идут баталии...

Хочу коснуться и размера пенсии. Авторы статьи предлагают отменить потолок 120 руб. и начислять пенсию от заработка, например, в размере 50 %. Что касается ИТР, то сегодня у большей части половина заработка — меньше 120 руб. Среди рабочих, возможно, ликвидация потолка приведет к оздоровлению рабочей среды: появится желание производительнее работать, улучшится дисциплина, образуется приток рабочей силы. Это оздоровит обстановку и в среде ИТР: желающие иметь длинный рубль уйдут и останутся идейные, любящие свое дело работники. Тогда и дела пойдут гораздо лучше.

Кстати, те, кто из рядов ИТР уходит в рабочие, как правило, хотят мало работать, а больше получать. Но в рабочей среде это у них не получится: там работать надо, а не заниматься устроительством. Впрочем, такие люди везде балласт — и среди ИТР, и среди рабочих.

ИВАНОВА,
инженер-конструктор.
г. Тихвин, Ленинградская обл.

Публицистика

Виктор ЛЕГЛЕР,
Москва

ЗОЛОТОЕ ДЕЛО



Новое кооперативное движение насчитывает от роду около двух лет. Немного. Можно, однако, уже сегодня увидеть, куда оно приведет, с какими трудностями столкнется. Ведь уже десятки лет существуют самые настоящие кооперативы — старательские артели, добывающие золото, олово, слюду...

ТОЧНОСТЬ ПЛЮС-МИНУС 50 КГ

Они возникли в 50-е годы. Тогда закрывались колымские лагеря. Событие радостное, но чем занять бывших заключенных, многие из которых не имели уже ни дома, ни родных, ни хотя бы чемодана? В золотодобывающих районах еще помнили о старателях, в одиночку или артелями ищущих удачу в тайге и сдающих золото в контору

Автор — кандидат геолого-минералогических наук. В 1979—1987 гг. работал главным геологом артели «Печора». Сейчас он — директор учебного центра «Сервис» по подготовке организаторов и руководителей кооперативов в строительстве и промышленности (Москва, Трифоновская, 57, ЦМИПКС).

прииска. Строительные артели возродились. Сначала это были вольные, как бы мы теперь сказали, хозрасчетные бригады, заключающие договоры с приисками, а потом они стали настоящими предприятиями с техникой, уставом, банковским счетом. Первым председателем первой старательской артели стал Вадим Туманов.

Он был арестован по печально знаменитой 58-й статье в 1948 году, а через 8 лет, в 1956 году был освобожден со снятием судимости. К этому времени он уже был расконвоированным, бригадиром, опытным золотодобытчиком. Он предложил организовать артель, которая добывала бы золото на уже отработанных полигонах. Администрация прииска, в надежде получить дешевый сверхплановый металл, дала свое согласие. И после первого же сезона была приятно удивлена: артель сделала полтора задания.

Первоначально старательская экономика была крайне проста. Артель договаривалась с прииском о цене, по которой будет сдавать добытое золото, за зиму перегоняла на отведенный ей ручей несколько старых бульдозеров и за лето переворачивала его вверх дном (в прямом смысле, такова технология добычи). Работа в сезон идет днем и ночью, а что касается быта, то уж тут как получится. Иногда спать приходилось в положенных набок бочках из-под горючего — это все равно лучше, чем в лагере. А осенью старатели заходили в контору прииска, стояли в очереди к щелкающему костяшками бухгалтеру и, рассовав по карманам костюма, вынутого по такому случаю из чемодана, пачки денег, разъезжались кто по магаданским, а кто и по сочинским ресторанам. Побывавший в артели Туманова В. Высоцкий писал:

Вача — это речка с мелью
В глубине сибирских руд,
Вача — это дом с постелью,
Здесь стараются артелью,
Много золота берут.

За свою жизнь Туманов организовал множество артелей. «Восток», «Алдан», «Лена»... И, наконец, «Печора». Из года в год артели становились мощнее и богаче. Налаживался быт, нередко обгоняя окружающую «инфраструктуру». Как-то построили в чукотском поселке на берегу Охотского моря уборную, а утром глядь — возле уборной очередь выстроилась. Торжественно подарили поссовету. А через

много лет «Печора» имела собственного архитектора, и построенные артелью базы, с бассейнами и конференцзалами, стали украшением трех уральских городов.

Появились и специальные артельные «бумаги». Одна из них — договор между артелью и госпредприятием — охватывает все стороны ее деятельности в течение года. Договор имеет много разделов и приложений, и одно из них — годовой расчет цены за грамм сдаваемого золота. Он делается по специальным справочникам, по государственным нормам и расценкам. Отвлекаясь от того, что прииск сначала требует многомиллионных капитальных вложений, строительства дорог и поселков. Они в этом расчете не учитываются. Разумеется, этот, как и любой другой формализованный расчет, на практике сталкивается с массой неопределенностей, неоднозначностей, вариантов. Артели старались истолковать неясности в свою пользу, предприятия — в свою, с соответствующими длительными дискуссиями. Процедура заключения договоров напоминала то дореволюционный базар, то испытание, у кого крепче нервы (уж и сезон кончается, а договор все не подписан), то соревнование инженерных умов, знатоков законов и толкователей инструкций.

Проиграет артель эту борьбу — значит, осенью «сгорит», то есть получит за свою работу слишком мало, и непоседливый ее контингент разбежится к более удачливым конкурентам. Зимой старательский мир гудит от слухов — настоящая биржа. Акции одного председателя растут, другого — падают. Преуспевающие артели увеличиваются за счет перебежчиков, поглощают неудачников, обрастают лучшими специалистами, заводят кое-какую собственность.

В проектах и договорах все выглядит солидно и надежно. Нормы выверены до минут, расстояния — до сантиметров. А на самом деле перед любым председателем артели в начале года масса неясных вопросов. Официальная точность геологоразведки месторождений, на которых ему работать — плюс-минус 50 процентов, и хорошо, если окажется плюс. А бывает, что золота в земле оказывается в 5 раз меньше, чем числится в документах. Никто не знает, проходимы ли для транспорта перевалы к новому ручью, какие там болота, наледи, снежные заносы. Но это все не главное, это можно предусмотреть. Главное, что горючего будет запланировано меньше, чем нужно, а получено меньше, чем запланировано. Выделенные министерством бульдозеры придут в половинном числе и с полугодовым опозданием. На каждую машину полагается один комплект запчастей на два года, а нужно два комплекта каждый год. А до зарезу необходимого экскаватора вообще нет. Все это на председателе. Каждый вопрос кому-то поручен, какие-то люди что-то обещают, и надо оценить, насколько им можно верить.

А пока председатель обещает сам. Рассказывает своим старым и новым рабочим, что все в порядке, все будет хорошо. И доверяясь ему, они покидают свои семьи и везут горючее сквозь пургу, ремонтируют машины на обочинах, рвут клыками бульдозеров мерзлый грунт. А осенью все, пятьсот или тысяча человек, придут за своим заработком. Приближение этого момента весь год не дает расслабиться тем, кто ощущает себя ответственным за работу артели. Председатель и во сне чувствует, как идут караваны через перевал, как витиевато петлятся пути снабженцев по стране, сколько еще метров мерзлого ила осталось до золотоносного песка. Туманов даже в отпуске на пляже через полчаса начинал волноваться и искать междугородный телефон. Потому что все, выше- и нижестоящие могут свалить ответственность на него, а ему — некуда.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ — НЕ ГЛАВНОЕ

С началом добычи начинаются новые волнения. Есть ли золото? Соблюдается ли график? Прибавьте к этому возможность несчастного случая на десятках таежных полигонов. А бесчисленные комиссии по проверке всего и вся... И наконец, сезон без происшествий закончен. План выполнен, участки занесены снегом. Бухгалтер добреет и перестает говорить, что «при такой работе платить зарплату будет нечем». Конец успешно оконченного года в артели — время праздников и всеобщего примирения. В «Печоре» это был момент сбора коллектива, в течение сезона разбросанного по десяткам участков в четырех областях, и Туманов не упускал случая укрепить его единство. Одновременно он всячески подчеркивал заслуги каждого работника в общем успехе. Он искренне любил «своих ребят», и коллектив отвечал ему тем же. «Печора» любила Туманова как старая гвардия своего императора — искренне и чуть-чуть восторженно.

В конце 1984 года объединение «Поляруралгеология» предложило артели выгодный заказ — построить дорогу к базе геологов в горах. Деньги у них «горели». Окончен трудный сезон, люди измотаны, а их надо поднять на новое дело. Туманову понадобилось на это несколько дней. Прирожденный лидер, Туманов считает, что дело руководителя — это главным образом, общение с людьми. Его задача — создать коллектив. Коллектив сделает все остальное, а на специальные вопросы есть специалисты. Другое его правило: надо сделать человека свободным, хорошим он станет сам. Действительно, в артелях, составленных из весьма разномастной публики, всегда поддерживался строгий порядок и высокий моральный дух. Не было ни пьянства, ни драк,



ни воровства. Каждый мог проявить себя, стать личностью. Рядовой водитель, лучше всех отходивший зимник, получал тысячу рублей премии и становился первым кандидатом на выдвижение. В остальных пробуждалось честолюбие, стремление достичь большего. Отношение к работе контролировалось строго и гласно, а в свободное время человек делал все, что хотел.

Зарплата в артели считается просто. Из общего дохода вычитаются расходы и отчисления, а оставшееся делится между всеми, пропорционально отработанному каждым числу трудодней, иногда с индивидуальными поощрительными коэффициентами. Цена трудодня — главный неофициальный показатель работы артели, характеристика ее процветания или упадка, предмет гордости или стыда ее руководства.

Так же просто и управление артелью. Ее высший орган — общее собрание — избирает председателя и правление, которые и осуществляют текущую исполнительную власть. Нетрудно видеть, что Устав старательской артели с его хозрасчетом, собранием, правлением, трудоднями был во многом скопирован с Примерного устава колхоза.

С той лишь разницей, что в колхозах вся эта демократия ни минуты не действовала, а в артелях принципы коллективной собственности, хозрасчета, самоуправления были реально и надолго осуществлены.

Следует отдать должное руководителям Минцветмета и «Союззолота», которые в эпоху абсолютного господства Административной системы сохранили в своем ведомстве такой заповедник экономики и производственной демократии. Не будем преуменьшать их заслуги тем, что стране было очень нужно золото. Продукты, например, тоже были очень нужны, но в сельском хозяйстве дорогу здравому смыслу это не открыло.

Очевидно сходство, а во многих случаях и прямая преемственность артелей с нынешними кооперативами. Это и позволяет использовать сегодня многолетний артельный опыт, в частности, опыт «Печоры» и Туманова. И один из важнейших вопросов, решить который кооперативы, безусловно, способны — повышение производительности труда.

В 1983 г. старателей и, в частности, «Печору» изучала комиссия Совмина СССР, которая пришла к такому заключению: «По удельному весу этот (старательский — авт.) вид добычи является одним из основных в системе Минцветмета, и экономически наиболее эффективным (годовой намыв золота на одного трудящегося примерно вдвое выше, а себестоимость его вдвое ниже среднеотраслевых по министерству)». Это подтвердила в 1988 году «Экономическая газета», сообщив, что старательское золото обходится стране в 3—4 раза дешевле, чем добываемое госпредприятиями. Это при том, что артелям разрешается брать в отработку лишь нерентабельные, то есть мелкие, удаленные или бедные месторождения! И при несопоставимо худшем снабжении техникой.

Когда геологи открыли на Полярном Урале золотые россыпи, Совмин СССР принял решение для их эксплуатации создать государственный прииск. А пока он будет разворачиваться — пусть там артель чуть-чуть поработает, запасы проверит да прииску поможет. Вот так и возникла «Печора». За семь лет упорной и напряженной работы (я тому свидетель) дирекция прииска... не начала добычу, нет. Она находилась в стадии «предпроектных разработок» (!) к «технико-экономическому обоснованию» (!!) «для проектирования горнодобывающего предприятия» (!!!). За то же время «Печора» успела основную часть месторождения вообще отработать. Так что вопрос о прииске вообще отпал и его дирекция была ликвидирована.

Передо мной лежит сравнительный анализ работы треста «Коминефтедорстройремонт» и артели «Печора» за 1986 год. Работали в одинаковых условиях и занимались одним и тем же — строили дороги к нефтяным месторождениям. У артели месячная выработка на одного человека выше, чем у треста, в 3,5 раза, производительность

одного экскаватора в 2,5 раза, объем грузоперевозок на один самосвал — в 4,5 раза. И многочисленные публикации в сегодняшней прессе твердят о том же — что кооперативы в смысле производительности труда способны творить чудеса. К тому же в отличие, скажем, от государственных строителей, в кооперативе невозможен перерасход сметы. Точнее, возможен, но за свой счет, потому что оплачивать его никто не будет. Соответственно теряют смысл приписки, этот бич государственных организаций. Зачем они нужны, если все равно не оплачиваются? При этом травматизм и заболеваемость в «Печоре», с ее интенсивным рабочим днем, были в 4—5 раз ниже, чем в целом по стране.

Но умение кооператива работать лучше, быстрее, дешевле, меньшими силами и т. д.— это, на мой взгляд, не главное его достоинство. При некоторых условиях таких же результатов может достичь и арендное предприятие. Более важно, что кооператив экономически суверенен и никому, кроме закона, не подчиняется. Госпредприятие, даже хозрасчетное, остается низовым элементом Административной системы, безвольным придатком министерства. Наоборот, кооператив — маленький, но полноценный экономический организм, сам себе Госплан, Госкомцен и министерство. Даже если он берет в аренду предприятие со всеми его планами и обязательствами, он делает это свободно, добровольно занимая клеточку в Административной системе. Короче говоря, кооператив есть готовый элемент будущей рыночной экономики.

ДАВЛЕНИЕ СО ВСЕХ СТОРОН

Если же перехода к рыночной экономике не произойдет, то и с кооперативами огород городили напрасно. В Административной системе кооперативы, во-первых, не нужны. Во-вторых, они в ней, скорее всего, не выживут. Не нужны, потому что от простого увеличения производительности труда никому лучше не станет, лишь ускорится перемалывание природных ресурсов. Необходимы огромные структурные изменения в экономике, на которые Административная система в принципе не способна. Это может сделать только рынок. Более того, внутри административного хозяйства кооперативы могут быть не просто бесполезны, а отчасти и вредны. Отдельно взятое сильнодействующее экономическое лекарство может только ухудшить болезнь. Не выживут, потому что кооперативы есть инородные тела в системе, действующие по иным законам. Вся система восстает против них, и в конце концов госсектор, сохраняющий свою целостность и командное положение, подавит разрозненные очаги возмущения.

В артелях это ощущалось постоянно, во всех аспектах — экономическом, идеологическом, психологическом. Артельные коллективы, хорошо работающие и относительно богатые, вызывали недоверие, зависть, иногда ненависть. Туманов из тридцати лет старательской деятельности десять находился под следствием, по поводам, которые сегодня кажутся крайне незначительными (например, «за дискредитацию Н. С. Хрущева»). Был «идеологически чуждый элемент», раздражающий окружение независимым поведением. Глядя на происходящее, всегда думалось, что хорошая работа отнесена у нас если не к преступным, то к подозрительным деяниям. При этом сам Туманов вовсе не хотел вести себя вызывающе, напротив, он всячески стремился понравиться. С ним происходила обычная трагикомедия застойного времени: система отказывалась от услуг неординарных людей, которые могли бы ее, систему, спасти.



Туманов мечтал об официальном признании, об ордене, который честно заслужил. Его несколько раз обещали представить к награде, и он очень переживал, когда обещания не выполнялись. Он готов был вписаться в систему на, если угодно, договорных условиях: мы вам — работу, вы нам — свободу. Но система его не принимала. Однажды артель пожертвовала пуд золота в фонд мира. За этот широкий жест пообещали срезать расценки на золото. Туманов пытался убедить руководство страны, что можно увеличить добычу золота без дополнительных затрат. Писал письма на имя председателей Совета Министров Косыгина, Тихонова, Рыжкова. Не просто говорил, брался реализовать свои предложения. Безрезультатно.



В «Печере» сравнивали себя с экипажем подводной лодки, вынужденной постоянно защищаться от давления окружающей враждебной среды. Работники аппарата говорили о старателях: «Да, рабо-

тают они хорошо, но они же шкурники! Вот мы работаем хуже, зато думаем не о себе, а о государстве». Существовал негласный максимум артельных заработков, и если у кого-то получалось больше, то при расчете цены на следующий год им вычеркивали какое-нибудь положенное по всем нормам рыхление вечной мерзлоты. Если заработки опять были высоки — опять вычеркивали какие-нибудь подъездные дороги или дренажные канавы из себестоимости, снижая цену за грамм золота. Не забывало об артелях и министерство, рассылая каждый год инструкции, в которых то отнимались у артелей северные и полевые надбавки, то запрещалось пользоваться авиатранспортом, то что-нибудь еще. Так артели оказывались под усиливающимся из года в год экономическим прессом, совершенно аналогичным «планированию от достигнутого» на госпредприятиях или срезанию расценок рабочим-сдельщикам. По той же причине артели не слишком стремились к техническим нововведениям. Запроектировать более эффективную технологию неизбежно означало снизить на столько же величину расчетного вознаграждения. А вдруг новинка не получится? Лучше уж остаться с прежней технологией, да налечь на интенсивность труда!

Загоняемые в тупик на своей основной работе, артели искали дополнительные заработки — начинали заниматься геологоразведкой, добывать щебень, строить дороги или аэродромы. Здесь проекты и сметы составлялись предприятиями для себя и не проходили через многолетние урезания. Естественно, они оказывались рентабельнее. В «Печоре» относительные убытки, приносимые золотодобывающими участками, перекрывались доходами, получаемыми от участков строительных.

Местные власти, получив таких подрядчиков, приходят в восторг. Напротив, хозяин артелей — Минцветмет — не в восторге, хотя вроде бы все хорошо. Артели дают дешевое золото, а недоплаченные им деньги добывают на стороне. Но при этом они становятся слишком независимыми, да и кто знает — вдруг вообще уйдут к новым заказчикам. С другой стороны, местные власти отовсюду нажимают: разрешите артелям работать на нас! Так появились постановления, где говорилось, что артели могут заниматься другими делами, но «не в ущерб выполнению работ по добыче полезных ископаемых». Неопределенность этой формулировки в дальнейшем принесла «Печоре» много неприятностей.

С появлением новой кооперации в 1988 г. начались ее бесчисленные конфликты с Административной системой. Многие ведомства стремятся запретить кооперативы именно в своей профессиональной области, чтобы избежать конкуренции с превосходящим противником. Пока кооперация существует у нас в компромиссной, паллиативной

форме. Административная система местами отступает, местами переходит в контратаки и пытается ее уничтожить. Сам факт этой борьбы показывает, что впервые за много десятилетий появилась социальная сила, представляющая для системы угрозу. Пока всей мощи ее противостояло лишь несколько журнальных статей, ей было нечего опасаться. А теперь появился быстро растущий сектор хозяйства, заинтересованный в переходе к рыночной экономике и способный за него бороться. Если системе, которая сейчас находится в состоянии некоторой растерянности, дать время на передышку, она опомнится, уничтожит конкурента и восстановит свою целостность. Но можно надеяться, что такого времени у нее не будет.

В кооперативе все достигается инициативой. Личный успех определяется не должностью, а успехом общего дела. Успех кооператива — это рост доходов, престиж, расширение производства, строительство жилья, комфорт на работе. Все это достижения групповые, командные, артельные, которых хватает всем. Толкучка из-за должности здесь не имеет смысла. Директор госпредприятия ориентируется на инстанции, которые могут повысить, а могут снять. В ситуации, когда приказ министра противоречит интересам предприятия, он выполнит приказ. Напротив, председателя кооператива отношение инстанций беспокоит меньше, чем экономическое состояние его предприятия.

В начале 1983 г. Туманов направил в Совмин СССР письмо с предложениями, как увеличить добычу золота в стране. Это вызвало естественное недовольство Минцветмета, которому пришлось как-то реагировать, отвечать на запросы, и в «Уралзолото» пришло предписание: переизбрать Туманова из председателей «как ранее судимого», (хотя судимости с него были сняты). «Уралзолото» обратилось к общему собранию артели, предложило свою кандидатуру в председатели. Собрание выслушало и... единогласно проголосовало за Туманова, да еще разослало во все стороны коллективную жалобу. Министерству пришлось отступить.

Так что призывы к повышению самостоятельности предприятий осуществимы. Сказанное не значит, что кооперативы вообще неуправляемы. Управляемы, но иначе. Например, государственное предприятие практически невозможно заставить соблюдать законы об охране природы. В аппаратной борьбе природоохранная инспекция обычно проигрывает ведомству, к которому принадлежит предприятие. Штрафы за ущерб легко перекладываются на себестоимость продукции или компенсируются ведомством. Небольшие персональные штрафы руководители способны пережить, а от уголовного наказания их предохраняет виртуозная техника распределения ответственности, делающая установление личной вины невозможным. А с кооперативом в тысячу раз проще. Он невероятно чувствителен к простому штрафу за



ущерб, который может разорить и уничтожить его. Защитить его некому, разбираться в бумагах, выявляя чью-то личную вину, не нужно — достаточно зафиксировать сам факт ущерба. Проектируя госпредприятие, ведомства сначала соглашаются на любые экологические требования, не собираясь их выполнять. Кооператив же приступит к производству, лишь будучи твердо уверенным, что штрафов платить не придется.

Многие сибирские реки превращены золотодобывающими предприятиями в безжизненные потоки жидкой грязи. Поэтому, когда «Печора» в 1980 г. приступила к работам на Полярном Урале, ей было поставлено условие: только оборотное водоснабжение и никаких сбросов в реки. И оно было выполнено, для чего артель разработала специальную технологию. Удивительно, но после семи лет работ на берегах реки Кожим река осталась чистой и в ней есть рыба. Сотруд-

ники Академии наук, изучавшие влияние работ на состояние реки, пришли к такому выводу: «Химический состав воды реки Кожим по всем показателям является весьма сходным с таковым для уральских притоков реки Печоры и не имеет существенных для гидробионтов негативных отклонений». Когда на Кожим привезли очередную высокую комиссию показать, как охраняют природу, мы спросили: «Почему бы вам не поехать к нефтяникам, посмотреть, как там нефть течет в реки?» «Что толку ездить,— был ответ — мы все равно не сможем заставить их выполнять законы!»

Это вообще острый вопрос — взаимоотношения кооперативов с многочисленными контролирующими инстанциями. Последние, замученные своим полным бесправием на госпредприятиях, могут отыгрываться здесь. Однажды в городе Инте появился новый начальник пожарной охраны. Кто-то из «Печоры» с ним обошелся, по его мнению, недостаточно уважительно, и он заявил, что «Печору» уничтожит. «Я заставлю вас выполнять все наши инструкции. А наши инструкции таковы, что выполнить их невозможно». Он явился опечатывать артельное общежитие, в подвале которого была сауна. Ему сообщили, что здание только что продано государственной организации. Борец с пожарами даже не вошел в дверь — молча развернулся и сел в машину.

НЕ ЗВЕЗДА, А СОЗВЕЗДИЕ

Бытие определяет сознание. Старатель из процветающей артели — как раз тот тип, в котором сегодня нуждается общество: независимый, уверенный, держащийся с достоинством, знающий дело и когда надо принимающий на себя ответственность. И еще, как правило, веселый и бодрый. Потому что человек больше устает не от работы, а от глупости и бестолковщины.

Изнутри «Печора» воспринималась как островок здравого смысла в море административно-бюрократического безумия. Конечно, бумажные волны били и в стены артели, но тут уж специальные службы отвечали на запросы, писали отчеты, сопровождали комиссии и строго следили, чтобы тех, кто непосредственно занят делом, вся эта суета не касалась. Внутри же артели, несмотря на размах ее деятельности, бумаг почти не было. В основном управление шло по телефону. В особо важных случаях Туманов спрашивал в трубку: «Ты меня хорошо понял?» И все правильно друг друга понимали, и никто потом от своих слов не отказывался.

Однажды, когда на правлении артели обсуждался годовой баланс доходов и расходов, внимание Туманова привлекла сумма расходов

на телефон — чуть ли не полста тысяч. «Да вы что?— сказал он.— Кончайте болтать!» Один из присутствующих артельных интеллектуалов стал рассказывать, что «в структуре затрат наиболее передовых фирм Запада доля расходов на связь исключительно высока». Такое идеологическое обоснование расточительства окончательно вывело председателя из себя, и он потребовал анализ телефонных счетов для примерного наказания самого болтливого. К счастью, оказалось, что первое место, с отрывом от следующего примерно вдвое, принадлежало самому Туманову, и вопрос более не поднимался. Позднее, когда в артель попала известная книга Т. Питерса и Р. Уотермана «В поисках эффективного управления», выяснилось, что «Печора» еще по многим признакам напоминала передовые, образцовые западные фирмы. Вот пример.

«У истоков больших компаний,— пишут авторы,— стоят сильные личности, „харизматические лидеры", способные зажигать людей и увлекать их за собой». К «Печоре» это, безусловно, относится. Создавший за свою жизнь десятки артелей и воспитавший множество председателей, Туманов — прирожденный лидер и блестящий руководитель. Умножьте это на невероятно сильный характер, волю и энергию. Помощники, сопровождавшие его в деловых поездках и вынужденно разделявшие его обычный темп жизни, за несколько дней выматывались до изнеможения, будучи при этом на десятки лет моложе. Возможно, дружба Туманова с Высоцким отчасти поддерживалась и этим обстоятельством — Высоцкий тоже жил быстрее, интенсивнее, чем обычные люди.

Для «образцовой компании» характерны простота, четкость, ясность структуры управления, и вместе с тем ее некоторая неформальность, размытость, «семейность». Для эффективной работы необходимы постоянные неформальные контакты сотрудников, обмен информацией и идеями. Хорошая организация — пишут авторы — это организационный хаос, это «жужжащая и цветущая среда». Попутно такое общение выполняет задачу контроля, поскольку коллеги могут оценить каждого гораздо лучше, чем начальник. «Печора» полностью соответствовала этому описанию. В центре ее находился небольшой кофейный прибор, вокруг которого располагалось «постоянно действующее производственное совещание», по саркастическому замечанию одного из членов правления. Вопросы, обсуждавшиеся там, переходили потом на ежемесячное «расширенное правление», численностью человек в 30, где представители каждой службы и каждого участка узнавали новости и где принимались официальные решения. Председатель «Печоры» никогда не имел своего кабинета: он напоминал ему одиночную камеру, где заключенный Туманов однажды просидел почти год. Инте-

ресно, что некоторые президенты компаний тоже не имеют кабинетов, хотя, возможно, по другим причинам.

Некоторые американские фирмы — сообщает книга — чтобы сотрудники больше общались, ставят у себя в столовых большие «артельные» (так и написано) столы. Излишне говорить, что в большинстве артелей и, само собой, в «Печоре» эта традиция поддерживалась свято. Питерс и Уотерман пишут, что компании создают свои системы ценностей, свои легенды и ритуалы, то есть в каком-то смысле — свою культуру: «Любая организация, для того чтобы выжить и добиться успеха, должна обладать солидной системой убеждений... Образцовые компании — это беззастенчивые собиратели и рассказчики историй, легенд и мифов, подкрепляющих их основные убеждения». Именно так и обстояло дело в «Печоре», где существовала неосознанная, но определенная идеология. Я не раз наблюдал, как тот или иной вопрос решался так, а не иначе, потому что «так будет по-артельски». Подобный вывод мог относиться и к работнику: он всем хорош, но «не артельский». Существовали поучительные истории, рассказываемые новичкам, внутриартельские изречения и анекдоты, легендарные подвиги, вдохновляющие ритуалы.

Сходство структур сопровождалось и сходством результатов. За семь лет существования «Печоры» ее оборот вырос с 5 до 24 миллионов рублей в год — темпы роста, несколько превосходящие даже Японию. В свои последние годы артель, не снижая трудодня, строила капитальные базы, бассейны и теплицы, в тайге на участках проводилось центральное отопление, поддерживалось продуктивное подсобное хозяйство. Все это способствовало привлечению и росту кадров. В период своего расцвета «Печора» обладала редким созвездием талантов на всех уровнях, от бульдозериста до председателя. Имея блестящих начальников участков, талантливых инженеров, мастеров, экономистов, коллектив артели мог решать все более сложные задачи. Даже просто находиться в таком обществе было очень интересно. Ценность артельного опыта, перспективность этой модели для экономики страны ощущали многочисленные ученые и журналисты, посещавшие «Печору». Однако напечатать что-либо об этом в те годы не удавалось. Тем временем над «Печорой» стали сгущаться тучи.

В «Печоре» хорошо помнили о сосуществовании проверяющих инстанций, ОБХСС и Уголовного кодекса, под неустанным вниманием которых всегда находились артели. Каждое хозяйственное действие, каждый документ выполнялись с учетом возможных будущих встреч со следователями. Туманов не уставал напоминать на каждом правлении: «Если вы стоите перед выбором: нарушить закон или остановить работу — останавливайте! Ни одного малейшего нарушения у нас не должно быть!»

Но от судьбы не уйдешь. События начались 10 декабря 1986 года на центральной базе артели в городе Ухте. Предоставлю слово документам: «Около 11 часов утра к нам на базу приехал автобус с надписью „Агитационный" и несколько милицейских машин. Из автобуса выбежали милиционеры и, как в кино, рассыпались по базе, заняв „ключевые позиции"... Создалось впечатление, что приехали брать банду вооруженных рецидивистов».

«10—20 декабря 1986 г. на всех участках и базах артели... были проведены повальные обыски производственных и жилых помещений, а также личных вещей работников артели. Последнее осуществлялось без предъявления ордеров на обыск и в отсутствие владельцев... Личные вещи сотен людей вынимались и разбрасывались... личные письма граждан вынимались из конвертов и читались. Понятые и представители артели физически не могли присутствовать при обыске, так как он одновременно происходил в десятках помещений. Протесты владельцев вещей пресекались угрозами. Их согнали под конвоем в одно помещение и держали там без права передвижений в течение 6 часов... Без пересчета и составления описи, „загребом", как выразился следователь Прокуратуры СССР О. Н. Кремезной, изъята не только вся документация артели за прошлые периоды ее деятельности, но и текущая. Изъята проектно-сметная документация, необходимая для работы в 1987 г. Изъяты все трудовые книжки членов артели и карточки кадрового учета, партийные и профсоюзные документы... Практически прекращена деятельность артели... Сорвана зимняя заброска материалов и ГСМ, задержан капремонт техники. Под угрозой срыва производственная программа 1987 г. Артели нанесен значительный финансовый ущерб» (из коллективных жалоб членов артели Генеральному прокурору).

Действительно, эти десять дней были впечатляющи. Все базы перетряхнули, некоторые — по нескольку раз. Сейфы взламывались кувалдами. В сорокаградусный мороз вездеходы мчались на участки, и следователи недоуменно топтались возле занесенных снегом домиков. Все склады стояли опечатанными, хозяйственная деятельность прекратилась. Масса невинных личных вещей вроде телевизоров, пишущих машинок, записных книжек грудами валялась в помещениях прокуратур разных городов. Казалось, что «Печора» оккупирована иностранной армией. Возглавлял всю эту деятельность молодой следователь Прокуратуры СССР по особо важным делам А. Н. Нагорнюк.

Основания, по которым Нагорнюк вломился в артель, были более чем сомнительны. Он вел в этот момент дело по обвинению во взят-

ках Г. Д. Бровина, в прошлом секретаря Л. И. Брежнева. Бровин был слегка знаком (где-то сидели вместе за одним столом) с одним из заместителей Туманова. Эта цепочка и была единственным формальным основанием для удара по «Печоре». Больше никто в артели Бровина не знал и не ведал о его существовании, но все грандиозные следственные действия против «Печоры» проходили по делу «Бровина и других». Вот в каком виде Нагорнюк и Кремезной изложили свою следственную версию перед Тумановым: «Вам дают много зарабатывать. За это вы платите взятки. Но вы можете освободиться от ответственности, поскольку вас к этому вынуждали. Сдайте нам „Союззолото". Сдайте нам „Уралзолото". Сдайте нам Минцветмет».

«Печора» работала успешно. А по их логике, в эпоху застоя любой успех мог опираться только на криминальную, коррупционную основу. Самая процветающая из артелей должна была быть и самой преступной. Размах и тщательность обысков показывали, что искалось что-то реальное. В маленькой камнерезной мастерской артели, где делали сувениры для передовиков производства, брали даже пробы пыли с пола. И после полной неудачи обысков следственная группа оказалась в растерянности. По слухам, приступая к операции, бригада имела при себе десятки подписанных ордеров на арест. Но нулевые результаты обысков спутали все карты. Пока следователи думали, что делать, артель быстро оправлялась от шока.

На самом деле, «Печора» по своей сути была чужда застойно-застольному времени, хотя она приспособилась к нему, выработав свои защитные и маскировочные механизмы. В ней тоже принимали высоких гостей и устраивали пышные застолья, но — хотите верьте, хотите нет — сами при этом не пили. Увлекательно было смотреть, как Туманов, произнеся с горячим и неподдельным чувством пышный тост, ловко отдавал нетронутый стакан. Во многом артель держалась благодаря моральной помощи, получаемой от объединения «Уралзолото», от его директора Н. В. Новака. Вообще, в хозяйственных партнерах «Печоры», в советских и партийных органах в местах ее дислокации оказывалось немало вдумчивых людей, со временем становившихся горячими сторонниками кооперативов. «Печора» и ее союзники приближали перестройку, еще не зная о ее скором приходе.

Потерпев первую неудачу, Нагорнюк направил в артель множество ревизий из самых разнообразных контролирующих инстанций. И ничего. Никаких нарушений не обнаруживалось. Лишь прибывший с далекой Колымы «эксперт-ревизор» Я. А. Батурин сумел, наконец, сформулировать против артели обвинения (до той поры их просто не было), состоящие, главным образом, в том, что ее работники ездили в командировки и получали премии (я ничуть не преувеличиваю — авт.). Тогда в головы следователей пришла гениальная мысль. Навер-

няка артель копает золото с меньшей глубины, чем показывает в своих отчетах, а остальные объемы горных работ приписывает. Отсюда и высокая производительность! И вот была организована дорогостоящая повторная геологоразведка отработанных площадей. Напрасно «Уралзолото» пыталось объяснять, что его ведомственный контроль был вполне достаточен. Привезли геологов с буровой установкой. Создали комиссию и забросили ее на месяц на безлюдный участок. И снова все сошлось! Приписок не было.

Тем временем артель ни на минуту не прекращала борьбы. Во все стороны шли коллективные жалобы на нарушения следователями законности. Поскольку нарушения были вопиющие и многочисленны — к жалобам прислушивались. Время шло. Обнаружить следы «преступлений» Нагорнюку не удавалось. И вот — победа! В марте артель получила следующее письмо: «Уважаемые товарищи! Прокуратурой СССР проверены ваши заявления о нарушениях законности при проведении обысков в служебных и жилых помещениях на базах и участках артели. По результатам проверки издан приказ, согласно которому следователь по особо важным делам Нагорнюк А. Н. из органов прокуратуры уволен, следователю Кремезному О. Н. объявлен строгий выговор... Помощник Генерального прокурора СССР В. И. Коновалов».



Однако в тот самый момент, когда Прокуратурой СССР была торжественно подтверждена невиновность «Печоры», Минцветмет принял решение о закрытии артели. Хотя руководители «Уралзолото» и «Союззолото» долго и настойчиво пытались спасти артель, враги Туманова в аппарате Минцветмета оказались сильнее. Наверное, весной 1987 г. не было правительственной инстанции и печатного органа, в которые артель не обращалась бы с предложениями использовать ее опыт и хозяйственные возможности. И, поскольку ветры перестройки дули все явственнее, у многих находила отклик. Руководство Коми АССР заверило «Печору», что в обиду ее не даст. В «Коммунисте», «Огоньке», «Известиях», «Труде» готовились к печати статьи и письма в защиту «Печоры» и с критикой министерства. В тот момент у артели были все шансы на победу. Казалось, еще минута... Выстрел Нагорнюка прозвучал на секунду раньше.

13 мая газета «Социалистическая индустрия» напечатала статью В. Капелькина и В. Цекова «Вам это и не снилось!» о преступной деятельности «Печоры» и Туманова. «Кучка всемогущих дельцов, взнуздав принципы кооперативного хозяйствования, гарцует по полигонам отечественных Клондайков»,— хлестко писала газета ЦК КПСС. Все, что в ней касалось «Печоры» и Туманова (который обвинялся в убийстве, хищениях, взяточничестве, ложной выдаче себя за участника войны и т. д.), было либо прямой ложью, либо ложным истолкованием фактов. Уровень статьи невообразимо низок, вплоть до вымышленных персонажей, придуманного «пятигорского особняка» Туманова (который потом долго искала специальная комиссия) и тому подобного.

Статья резко изменила соотношение сил в борьбе, «Известия», «Труд» и «Огонек» сняли свои публикации. Перешел на сторону противника главный союзник «Печоры»— Коми обком партии. Только что, 14 мая, областная газета «Красное знамя» поместила статью, где очень высоко оценивала артель. А через день она полностью перепечатала погромную «Вам это и не снилось!», повергая в шок всех, когда-либо имевших дело с «Печорой». Днем раньше в Ухтинский горисполком, по месту регистрации артели, прибыл посланец «Уралзолото» с ходатайством «О прекращении деятельности артели „Печоры"... во исполнение указаний министра цветной металлургии СССР... за большой удельный вес работ, не связанных с добычей золота». Члены исполкома, грустно вздыхая и разводя руками, приняли решение о ликвидации. При этом министерство не хотело ликвидировать артель совсем, оно хотело лишь таким способом избавиться от слишком активного Туманова. На месте распущенной артели тут же было предложено создать новую. Но здесь воспротивился обком и отказал новой артели в регистрации.

Все новые торпеды впивались в борта накренившегося корабля «Печоры». В течение мая 1987 г. четыре (!) уголовных дела. Через несколько месяцев все они будут закрыты «за отсутствием состава преступления», но артели к тому времени уже не будет. И вот первого июня 1987 г. «Печора» пошла ко дну — решение о ликвидации вступило в силу. Перестройка чуть-чуть опоздала. Артель провалилась в щель между временами. В том году, несмотря на затрату массы сил на борьбу, к сезону подготовились как никогда хорошо. План был бы выполнен наверняка. Теперь участки останавливались, техника строилась рядами и по еще не освободившейся от снега дороге старатели двинулись назад. «Как после взрыва нейтронной бомбы»,— сказал кто-то, оглянувшись на брошенный замерший поселок. В Ухте со всеми прощался Туманов. Оставшиеся, в составе небольшой ликвидационной комиссии, обещали бороться дальше, до победы. Уезжавшие обещали, что если артель восстановится, они бросят все и вернутся. Впоследствии все эти обещания были выполнены. Коллектив не хотел умирать.

Как раз в это время была напечатана статья «Драма в Акчи» о разгроме эксперимента Худенко. Его совхоз был разогнан в момент, когда все годовые затраты были уже понесены, а урожай еще не собран. Абсолютно так же поступили с артелью Туманова — ее закрыли в низшей точке ее годового цикла. Первое июня — день начала промывки, после которого артель начинает получать доходы от добытого золота, а до этого она только несет расходы. И все же в «Печоре» оставалось столько имущества, что после его продажи, несмотря на отнятые просто так два с половиной миллиона рублей, артель сумела выплатить всему коллективу за 1987 год по тридцать рублей за трудодень.

После закрытия «Печоры» в печати и по телевидению долго еще бушевали страсти «за» и «против» нее. «Социалистическая индустрия» исправно отвечала на каждое новое слово в защиту «Печоры», постепенно переходя от обвинений уголовных, которые все были быстро опровергнуты, к обвинениям политическим, в духе 37-го года. Однако ветры перестройки дули все явственнее. Через месяц после разгона артели делегацию «печорцев» принял председатель Госстроя СССР Ю. П. Баталин. Он согласился создать на основе «Печоры» экспериментальный строительный кооператив и предложил на выбор несколько вариантов. По названным адресам разъехались инициативные группы. Самое удивительное, что состоялся не один вариант, а сразу все! Каждая группа встречала на месте хороший прием и возвращалась с готовыми предложениями. Собрались почти все, хотя и не в одном месте. Первоначально подразумевалось, что, поработав в нескольких местах, «печорцы» выяснят, где лучше, и снова соберутся вместе.

Но дела у всех пошли хорошо, и еще раз бросить начатое оказалось труднее, чем начать. Так произошло непредвиденное — «Печора» распалась. Ее обломки превратились в мощные строительные кооперативы: «Строитель» во главе с самим Тумановым в Карелии, «Тиман» и «Северный» — в Коми, «Волхов» — в Новгороде, «Ока» — в Подмосковье, «Доломит» — на Урале и прочие. Сейчас число их приближается к двум десяткам, а суммарный объем производства многократно превышает достижения прежней «Печоры».

●

Объективно процесс деления был благотворен. Слишком много ценного опыта скопилось в артели, чтобы ему оставаться достоянием одного коллектива. Как сказал один журналист, «Печора» сыграла роль академии по подготовке руководящих кадров кооперации. Более того, Госстрой СССР на ее основе организовал в Москве курсы по подготовке руководителей кооперативов в строительстве и промышленности, которые работают при Центральном институте повышения квалификации строителей и на которых уже обучились сотни руководителей предприятий со всей страны, планирующих переход к кооперативной форме производства. Новые кооперативы, дети «Печоры», быстро достигли успехов. Они стали маяками кооперативного движения, о них много пишет пресса.

Отклики

На беседу с В. Н. Кириченко. «ЭКО». 1990. № 2.

ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Н. И. БИККЕНИН,
Ростовское-на-Дону
облуправление статистики

На наш взгляд, советская статистика значительно отстает от требований сегодняшнего дня, не говоря о завтрашнем. Хотим объять необъятное. Учет и отчетность чересчур громоздки, неповоротливы. Большое количество форм и показателей вызывает, мягко говоря, недоумение.

Несмотря на сокращение численности работников Госкомстата, их по-прежнему десятки тысяч. Если работники статистики разрабатывают межотраслевую отчетность, то министерства и ведомства ведут учет и по внутриотраслевым формам. Кстати, забастовки шахтеров дали определенные результаты. Для Минуглепрома отменен ряд статистических форм, хотя, на наш взгляд, это не метод борьбы с разбухшей отчетностью.

Как же построен учет и анализ по промышленности на уровне Ростовской области? Областное управление статистики (его промышленный отдел) использует материалы городского и районного звена для составления бюллетеней, сборников, написания аналитических записок о выполнении плана промышленностью с последующим представлением этих материалов в обком КПСС, облисполком и т. д. Промышленный отдел и сам собирает статистическую отчетность от предприятий, разрабатывает ее в разрезе министерств и ведомств и отправляет на республиканский уровень.

А нужно ли собирать одну и ту же статистическую отчетность и на районном, и на областном уровнях? Не легче ли концентрировать весь сбор на областном уровне, а обработав отчеты, получить территориальный разрез (по городам и районам области). Но... имеющиеся в Облстатуправлении технические средства не всегда позволяют оперативно и качественно получить необходимую информацию; органы статистики снабжаются электронно-вычислительной техникой по-прежнему по остаточному принципу.

Сроки представления сводных отчетов таковы, что нередко не оставляют времени на какую-либо дополнительную работу. Судите сами, срок представления срочных отчетов по ф. 1П, 1-ЭП месячная установлен для промышленных предприятий 1-го числа после отчетного месяца до 12 часов. Нам же для передачи свод-

ных итогов на республиканский уровень по стоимостным показателям (объем производства продукции, поставки и т. д.) — 22—23.00 в этот же день. Правда, в последний раз сроки нам, после обращения к председателю Госкомстата СССР т. Кириченко и в ЦК отраслевого профсоюза, несколько удлинили — до 23—24.00). По натуральным же показателям сроки передачи еще жестче — с 17 до 20.00. А в текущей отчетности отчитываются 550 предприятий, разбросанных по всей территории области, не всегда имеющих не то что телетайпы, но и зачастую только один телефонный номер, по которому при нашей телефонизации невозможно дозвониться. Вот и получается, что путем неимоверного напряжения сил кое-как собираем отчеты, практически их не проверяя... О какой достоверности отчетных данных можно говорить?!

Наконец, третья и, на наш взгляд, основная причина существования параллельного учета заключается в следующем: работники аппарата горкомов, райкомов партии, местных органов советской власти крайне заинтересованы в благополучном положении дел на «своей» территории. Имея под боком городские, районные отделы статистики, всегда можно оперативно вмешаться в показатели статистической отчетности и «нажать» на директора предприятия, заставить его не портить общую картину по городу или району с выполнением плана по выпуску товаров народного потребления, обязательств по поставкам и прочее.

Если же все сконцентрировать на областном уровне, то информация по городу (району) будет поступать в комитеты партии, исполкомы, плановые комисии не 1-го числа после отчетного периода, а значительно позже (возможно, даже после 10—15-го числа — с учетом времени доставки, обработки материала и другие непредвиденные моменты), то это лишает их возможности контролировать «процесс».

В последнее время со страниц периодических изданий, по радио и телевидению раздается критика органов статистики. Порой вполне заслуженная. Но в каких условиях и как работают рядовые экономисты, невидимые бойцы столь видимого фронта? Как было сказано выше, отчеты по ф. 1-П, 1-ЭП (срочные) предприятия представляют 1-го числа в течение всего дня, срок передачи — после 22.00, иными словами, 22 человека отдела промышленности приходят на работу к 9.00, а разъезжаются по домам после 22.00. А ведь 99 % работающих — женщины. До 1.11.89 г. Госкомстат РСФСР обязывал устанавливать ночные дежурства для ответов на вопросы!!! Теперь это отменено... Но все же обязали дежурить на второй день с 7 час. 30 мин. Получается, что рядовые экономисты, попав домой около 23—24.00, должны подняться в 5.00—6.00 утра, приехать на работу... Для чего и зачем

это? У нас ведь не война. Кому нужна вся эта срочность, что изменится от того, на 1-й, 2, 6 или 8-й день отчитаемся мы? Разве будет на прилавках больше телевизоров, холодильников, стиральных машин и т. д.? Срочная отчетность, когда передача данных на республиканский уровень идет с областного в один и тот же день с поступлением отчетов от предприятий, ведет не только к излишним эмоциям, но и не дает возможности обеспечить качественную разработку материалов, не говоря уже о ее достоверности.

Любая форма срочной отчетности несет в себе элемент запрограммированных искажений. В реальной жизни это выглядит так: предприятия первые два месяца квартала отчитываются приближенно, а в последний месяц квартала регулируют отклонения. Однако мы и в квартал оценку деятельности по стоимостным показателям осуществляем на основе срочной отчетности.

Второй важный момент нашей работы — независимость органов статистики, независимость не декларируемая, а фактическая. Сейчас же мы находимся практически в роли пасынков у областного комитета партии, облисполкома и его главного планово-экономического управления. Мы не можем выступать в роли партнеров, осуществляющих свои отношения на договорной основе. В соответствии с планом статистических работ, утверждаемым нам Госкомстатом РСФСР, мы обязаны предоставлять материалы местным руководящим органам бесплатно. А сколько приходится заполнять всевозможных справок, отвечать на телефонные звонки, несмотря на то, что имеем свой план статработ, который нам необходимо выполнять? Попробуй я хоть раз сослаться на отсутствие времени и не ответить на вопрос из обкома партии, облисполкома и т. д. О последствиях, я думаю, говорить не нужно.

Органы статистики беспомощны перед лицом поставщиков, срывающих выполнение своих обязательств,— промышленных предприятий, которые обязаны в соответствии с Законом о государственном предприятии (объединении) предоставлять необходимую отчетность. Фактически же они срывают сроки передачи данных срочной и почтовой отчетности, не неся при этом материального наказания. Мы же в свою очередь при срыве сроков данных на республиканский уровень наказываемся уменьшением своих небольших премий.

Сложность в работе создают не только внешние факторы, порой не зависящие от нас, но и те моменты, которые можно решить внутри нашей системы. Зачастую, планируя нам выполнение той или иной работы, Госкомстат РСФСР не учитывает равномерность загрузки работников областного звена в течение месяца. Например, практически в один и тот же день идет отчет по ф. 2-т (крат-

кой) и 1-договор, а выполняют ее одни и те же работники.

Какие же меры можно предложить для оздоровления системы статистики?

Видимо, надо отказаться от принципа знать «все обо всем» и установить статистическую отчетность для определенного круга предприятий, отобранных так, чтобы их показатели характеризовали развитие той или иной отрасли (допустим, 100 предприятий из 550). На основании сводных итогов по этой группе можно будет делать выводы об основных тенденциях развития региона. Квартальную и годовую отчетность, наверное, имеет смысл сохранить для всего круга предприятий.

Нужно полностью отказаться от срочной отчетности и коренным образом пересмотреть формы статистической отчетности, отменив ряд совершенно ненужных, таких, как 4-т (пром) и 11-нт, 2-т (краткая) и пр. При отмене нужно увеличить число единовременных обследований с интервалом от 3 до 5 лет, но делать их по ограниченному кругу предприятий.

И наконец, необходимо утвердить правовой статус органов статистики, как это сделано в большинстве стран.

На статью Л. В. Таусона «Фундаментальные исследования и прикладные разработки» «ЭКО». 1989. № 10.

НУЖНА ЛИ НАУКА?

А. А. СЕЙЛЮС,
кандидат технических наук,
Клайпедский факультет
Каунасского
политехнического института

Статья приглашает к более открытому разговору. Сегодня о научно-техническом прогрессе говорят так скромно и тихо, будто перестройку можно осуществить, игнорируя НТП. Странно, но сегодня некоторые считают, что «сначала поднимем экономику, а потом займемся НТП». Будто НТП самоцель, а не средство достижения экономических или социальных целей.

Л. В. Таусон справедливо замечает, что «отсутствие заметных успехов в НТП определяется неправильным пониманием роли и места науки в нашем обществе» (с. 15). Это действительно большая беда, но не главная и не самая страшная. Ее можно ликвидировать обучением, а вот нежелание понять, абсолютное всеобщее отвращение к нововведениям как лечить? Надо, во-первых, определить причину болезни и принять радикальные меры по ее излечению, а не усовершенствовать старый отживший хозмеханизм.

У нас полностью отсутствует потребность в НТП, нет социального заказа общества к НТП. Надо выяснить, почему так, и принять меры, чтобы НТП стал необходимым в жизни нашего общества, как во всем мире.

Кто мы такие? Где находимся? Куда идем? За годы перестройки мы не смогли на эти вопросы ответить. Мы — свыше 280 миллионов, занимая 1/6 территории земного шара, не можем прокормить 1/20 части его населения, а уровень техники (кроме некоторой военной) далек от уровня цивилизованных стран. Мы не только с отвращением смотрим на НТП, но и вообще не хотим работать. Можно подумать, что в этом союзе объединились люди, ни на что не способные. Не только я, но и вы все с этим не согласитесь, и мы будем правы. Обвинять советского человека в его неспособности работать нет никакого основания. Корни глубже. Их надо искать еще в 1917 г. и последующие, когда родилась, выросла и укрепилась Его Величество Административно-карательная Система. Она не имеет ни национальности, ни партийности, работает только на себя и на свои узкие интересы. Ей не нужна наука, ее сила — всеобщий дефицит. Она все сделает, чтобы он был ради ее самосохранения.

Система даже сама себя критикует в условиях гласности и успешно адаптировалась к ним, консолидировала свои усилия, стала более дисциплинированной, открыто не выражает своих собственных интересов, но и ничего не делает в интересах общества. Скорее всего, наоборот, она взяла бразды правления перестройки и активно начала душить перестройку под ее же знаменем. Налогообложение фонда заработной платы, постоянное сдерживание кооперативного движения, всяческие препятствия предприятиям в получении ими самостоятельности, нежелание признать разные формы собственности и многое другое.

Система может услышать скромную просьбу уважаемого академика. Такая реорганизация только украсит ее поведение, ничем не опасна. Но как можно будет называть будущую Академию технических наук вневедомственной, если она будет подчинена Совету Министров СССР и на нее сразу возложат «разработку новых технологий, машин и материалов...»

В этом случае ничего не меняется, вместо существующего начальника будет другой. Сегодня отраслевой наукой командуют министерства, а в предлагаемом варианте будет командующий на один ранг выше. Ученые должны знать, что системе наука никогда не была нужна и нет основания думать, что это когда-нибудь изменится. А если для защиты системы потребуются ученые, они мгновенно найдутся. ВАК ведь в руках системы! Науке самый большой ущерб наносят тоже ученые. Например, академик Л. И. Абалкин, после назначения его на высокий пост, круто меняет научное мировоззрение на интересы системы. А разве помогает науке навязывание всей стране арендного подряда П. Г. Буничем?

Ради коренной перестройки были приняты многие законы и по-

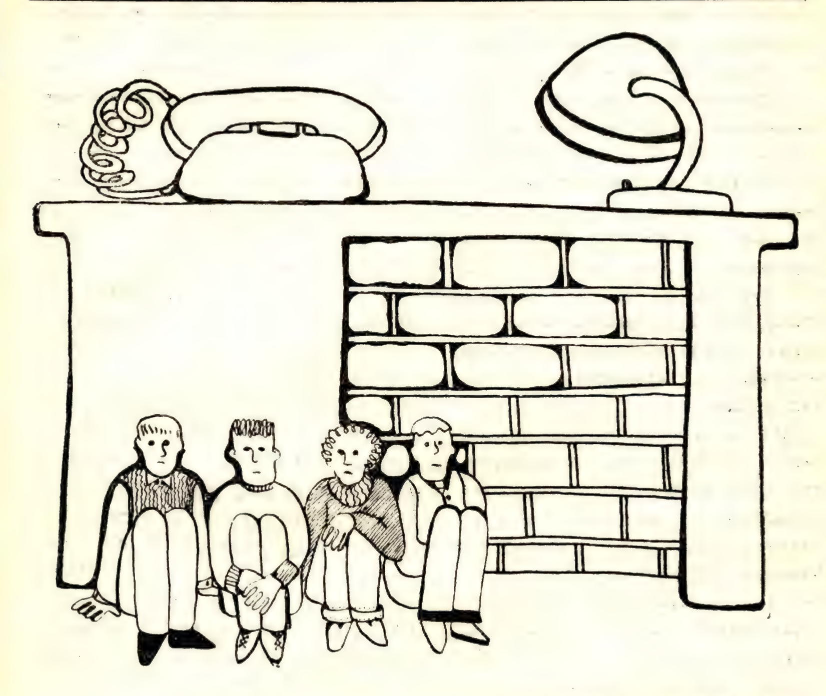
становления, другие нормативные документы, которые должны были создать предпосылки для успешного развития экономики. Но многие из них половинчаты или исключают положительные решения. Вспомним хотя бы решения о сокращении в министерствах и ведомствах управленческого персонала на 35—50 %, об ограничении их прав и изменении функций. Видим, что в принципе это ничего не дало, Госкомстат СССР по-прежнему информирует о постоянном росте объемов валовой продукции и производительности труда. А мы наблюдаем пустые прилавки и удручающую инфляцию рубля.

Талоны на все! Ох, как это выгодно системе! Она и родилась для того, чтобы учитывать, контролировать и распределять в условиях всеобщего дефицита и развала экономики. Это — условия ее существования.

Система старается всячески тормозить желание работать. Академик Л. В. Таусон приводит выступления С. П. Залыгина против ученых. Таких выступлений достаточно много. Система воспитала раба. Пока ученые и производственники поливают грязью друг друга, система спокойно повысила своим жалованье на 40 %, а обещанное повышение зарплаты педагогам вузов лишь на 15 % не смогли выполнить из-за дыр в бюджете.

Единственный правильный выход — воспользоваться Законом СССР о социалистическом предприятии (объединении) и выйти из под всякого подчинения, объявив фирму самостоятельной. И Академия технических наук — не может быть ведомственной. Она должна быть самостоятельной экономической единицей и как партнер вступать в хоздоговорные отношения с любыми предприятиями мира, в том числе со своим Государством на взаимовыгодной основе. Государство должно содержать академическую науку, не требуя никакого отчета, и это будет очень выгодно.

Ни ученые, ни производственники, ни люди труда вообще, пока они будут рабами Системы, никогда не смогут поднять НТП на другой уровень. Сегодня самый важный вопрос — реабилитация всех разновидностей собственности, которые между собой могли бы без всяких ограничений взаимодействовать, переходить одна в другую. Второй шаг — создание всем предприятиям и кооперативам, ассоциациям и объединениям одинаковых условий деятельности, чтобы они имели полную самостоятельность, добивались максимальной прибыли при наименьших затратах, а продуктом труда самостоятельно распоряжались сами, оплатив Государству налоги. При таких условиях и не понадобится уважаемым академикам унижаться с просьбой улучшить положение науки. Науку найдут производственники, ибо без науки они просто не смогут существовать. За это и надо всем бороться, другого пути не существует.



СТК И ПРОФКОМ

В. И. ГЕРЧИКОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

Уже первые шаги показали, что процесс развития производственной демократии будет длительным и нелегким.

Сегодня советы трудовых коллективов есть практически на всех предприятиях страны, причем не только на государственных и не только в промышленности, но и в сельском хозяйстве, науке, непро-

изводственной сфере и т. д. На многих предприятиях СТК работают уже почти два года. Сегодня уже можно говорить о том, что нарушен порядок реализации принципов самоуправления. На подавляющем большинстве обследованных нами промышленных предприятий[1] начали не с обеспечения широкой и полной информированности людей, а с выборов руководителей и СТК.

Сложилось три базовых модели СТК:

1. СТК — совещательный орган при администрации. Его основная задача — представить администрации, принимающей решения, мнение основных категорий работников.

2. СТК — выборный полномочный представитель трудового коллектива как собственника выделенной ему части общенародной собственности. Он принимает решения по всем основным вопросам и поручает администрации оперативно-тактическую работу по их реализации.

3. СТК — орган коллективного руководства, принимающий основные решения только совместно с администрацией. В компетенции последней остается лишь оперативное управление.

Сегодня преобладает первая модель (80 % обследованных нами предприятий и подразделений), почти отсутствует вторая (менее 5 %), несколько чаще встречается третья (около 15 %). Такое положение не устраивает подавляющее большинство опрошенных нами представителей СТК, администрации и других работников предприятий. Они отдают предпочтение третьей модели (60—65 %), а дальше мнения расходятся: представители СТК считают более эффективной вторую, а администрации — первую.

В соответствии с базовой моделью строится и работа советов. Они обсуждают с администрацией работу предприятия, участвуют в распределении жилья, мест в детских учреждениях и других благ, рассматривают вопросы распорядка работы и трудовой дисциплины, социалистического соревнования и отвлечения работников на помощь сельскому хозяйству и нужды города. А вот центральными функциями, определенными Законом о предприятии, СТК занимаются явно недостаточно. В вопросах оплаты, стимулирования и организации труда у них чаще всего совещательные, а не решающие права, почти не занимаются они производственным и финансовым планами и отчетами предприятия, совершенствованием структур управления, проблематикой научно-технического прогресса, реконструкцией и техническим перевооружением, очень слабо — организацией выборов руководителей.

---

[1] Обследование проводилось сотрудниками сектора социологических исследований Института экономики и организации промышленного производства СО АН СССР.

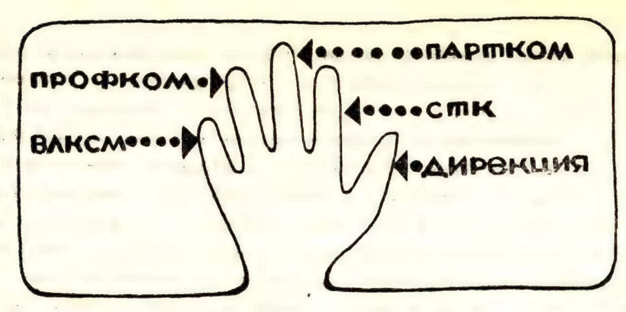
СТК И ПРОФСОЮЗНЫЕ КОМИТЕТЫ

Создание советов трудовых коллективов фактически означает появление нового органа в структуре управления предприятием: к четырем устоявшимся «углам» управленческого «многоугольника» (дирекция, партком, профком, комитет ВЛКСМ) добавился пятый — СТК. К сожалению, пока демократизация управления выражается лишь в этом расширении управленческой номенклатуры. Естественно, что при этом неизбежны как перераспределение функций между административными и общественными органами управления, так и конфликты между ними.

Исследование показало, что у членов СТК менее всего претензий к партийным комитетам, вот разве что те слабо занимаются развитием самоуправления в коллективах и недостаточно поддерживают позицию СТК. Со своей стороны, и парткомы предприятий из всех органов управления оказались наиболее заинтересованными в существовании СТК; на вопрос: «Нужен ли вообще СТК вашему коллективу?»— только 25 % опрошенных секретарей парткомов ответили отрицательно.

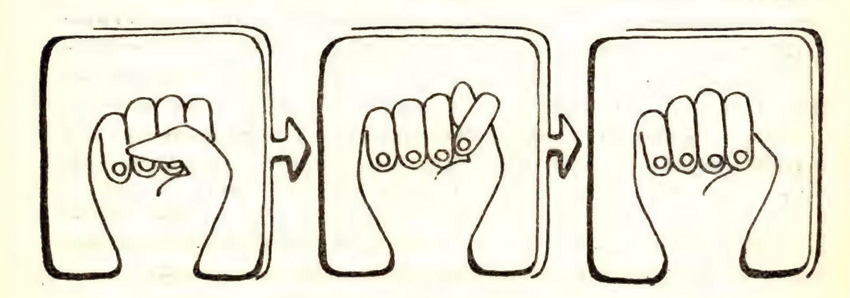
Гораздо больше конфликтов происходит между СТК и администрацией. Только 34 % опрошенных председателей СТК удовлетворены взаимоотношениями с администрацией и только 23 % представителей администрации — взаимоотношениями со своими СТК. Соответственно почти треть руководства считает, что советы на предприятии не нужны, вполне достаточно прежней структуры. Эта ситуация объясняется отнюдь не тем, что советы много конфликтуют с администрацией: такие конфликты выявились только на 13,5 % обследованных предприятий. Причины здесь более глубокие. Скажем, неослабевающая зависимость руководителей от вышестоящих отраслевых и территориальных органов управления — и слабая их защита со стороны советов. Или непонимание членами СТК своих функций и слишком частая претензия на роль еще одного контрольного органа над администрацией. Можно назвать также недостаточную квалификацию членов советов, неверие ряда руководителей в эффективность демократических форм управления и т. д.

Однако наиболее конфликтная ситуация сложилась между СТК и профсоюзными комитетами предприятий. Так, удовлетворены своими взаимоотношениями с профкомами только 28 % опрошенных председателей СТК; лишь на единичных предприятиях эти организации предпринимали совместные действия в конфликтах с администрацией. Почти 40 % опрошенных председателей профкомов считают, что со-



веты на их предприятиях не нужны. Вообще с развитием самоуправления зачастую возникают проблемы, это отмечали, в частности, и многие авторы сборника «Профсоюзы и самоуправление трудовых коллективов» (НИИ профсоюзных проблем, София, 1988), подготовленного на основе опыта европейских социалистических стран. В нашей практике они тоже проявились, но с коррекцией на особенности применения Закона о предприятии.

Во-первых, поскольку почти все работающие на предприятии — члены профсоюза, причем одного, так как в СССР они организованы по отраслевому принципу, профком предприятия и СТК представляют одну и ту же совокупность людей (равно как и собрание, общее и профсоюзное). В результате при конфликте между СТК и профкомом неясно, какое из этих собраний должно служить арбитром. Во-вторых, и профкомы, и СТК формируются преимущественно по производственному принципу, а потому имеют очень близкий социальный состав. В-третьих, очень многие функции профкомов и СТК совпадают. Причем, если профсоюзный комитет работает плохо (а это бывает не так уж и редко), СТК приходится брать на себя те функции, которые оставлены Законом за профсоюзом. В то же время если профсоюзная работа оплачивается, то работа в СТК проводится на общественных началах. Такое совпадение функций принципиально неустранимо и на практике приводит к постоянному дублированию.



В самом деле, политика администрации предприятия в области, например, оплаты и стимулирования труда должна, в соответствии с действующими нормативными документами и трудовым законодательством согласовываться с профсоюзным комитетом, но эти же вопросы отнесены Законом о предприятии к ведению совета трудового коллектива: ведь они наиболее значимы для всех работников. Аналогичная ситуация — с определением режима и сменности работы предприятия, использования фонда рабочего времени, отвлечением людей на несвойственные работы, трудовой дисциплиной и др. С другой стороны, если сферу условий и охраны труда, техники безопасности и здоровья работающих закрепить только за профсоюзами, то ничего, кроме контрольных функций, они осуществлять не смогут: ведь использование фондов предприятия (в том числе фонда развития производства, за счет которого только и можно добиться сколь-нибудь серьезных улучшений в условиях труда) составляет прерогативу СТК.

Принципиально ослаблена и защитная функция профсоюзов. В отстаивании интересов коллектива от произвола администрации у СТК более развитые и подкрепленные Законом возможности: они являются представительным органом трудового коллектива. Кроме того, профсоюзные лидеры более зависимы от администрации, чем члены СТК: профессионально занимаясь профсоюзной деятельностью, они быстро теряют свои прежние рабочие или инженерные навыки и в дальнейшем должны рассчитывать либо на профсоюзно-партийную карьеру (за пределами предприятия), либо на административную должность на данном предприятии. Что же касается защиты интересов отдельного работника от негативных действий и решений коллектива, то здесь и СТК, и профком равно неэффективны, поскольку представляют интересы коллективного большинства. Понятно, что наиболее эффективно интересы индивида можно защищать только извне предприятия.

Вообще говоря, вопросы защиты интересов меньшинства ни в Законе о государственном предприятии, ни в большинстве предлагаемых наукой и государственными институтами рекомендаций не проработаны. А их решение необходимо, и это наглядно видно из такой, скажем, ситуации: различного рода малые группы (представляющие меньшинство в коллективах) имеют право на то, что в принимаемых СТК решениях будут учитываться их интересы. Но для этого необходимо, чтобы представители таких групп входили в состав совета. А поскольку численность совета ограничена и далеко не все крупные группы коллектива могут иметь там своих представителей (это заставляет, например, при выборах в СТК блокироваться вспомогательным цехам или службам заводоуправления), нужна процедура передачи этими

малыми группами полномочий по защите своих интересов каким-то конкретным членам СТК. К сожалению, пока такой практики нет, и меньшинство уже поэтому беззащитно.

Не отработаны и процедуры защиты интересов и достаточно крупных групп, если они не составляют явного большинства в коллективе: скажем, инженерного корпуса, определенной профессиональной группы, пенсионеров, работников непроизводственной сферы предприятия. При принятии решений простым большинством (а именно такой порядок действует на всех обследованных нами предприятиях) любая из этих групп может оказаться ущемленной. В такой ситуации меньшинство должно обладать либо правом накладывать вето на не удовлетворяющие его решения совета, тем самым заставляя СТК более детально рассматривать вопрос и искать компромиссное решение, либо правом выйти из состава данной социальной общности (трудового коллектива) и проводить собственную политику. Однако в подавляющем большинстве ситуаций это невозможно, и поэтому, на наш взгляд, для защиты прав меньшинства при принятии решений СТК должно быть предусмотрено не простое, а квалифицированное большинство — в 75 или 80 %. Точнее, если при рассмотрении на совете какого-либо вопроса 20—25 % членов СТК заявляют категорическое несогласие, решение приниматься не может и должно быть либо возвращено на доработку, либо вынесено на обсуждение коллектива.

Явно неудовлетворительно решен в Законе и вопрос о коллективном договоре. Много десятилетий подряд профсоюзный комитет от лица трудового коллектива заключает его с администрацией. Это было вполне оправдано в условиях прежнего хозяйственного механизма, когда господствовала концепция общенародной, а на самом деле государственной собственности. Администрация предприятия была представителем государства, и в системе управления как на предприятии, так и между предприятием и государством действовали почти исключительно административные методы. В этой ситуации коллективный договор фактически означал договорные отношения данного трудового коллектива и государства, чем хотя бы отчасти и защищались интересы первого.

Сегодня, когда администрация выборная (то есть отвечает за свои действия прежде всего перед коллективом), а внутри предприятия развиваются хозрасчетные отношения, прежняя практика уже не оправдана: поскольку выборная администрация так же представляет коллектив, как и профком, две стороны, необходимые для договорных отношений, исчезают и коллектив как бы подписывает договор сам с собой. Это уже не договор, а обязательное для всех решение коллектива, которое должно приниматься общим собранием. А коллективные договоры нужны, но только как договоры между разными кол-

лективами одного уровня (скажем, двух предприятий или двух цехов внутри одного предприятия) или соподчиненными по вертикали (между коллективами участка и цеха, цеха и предприятия, коллективом предприятия и государством в лице, скажем, представителя министерства).

ОТ ОТРАСЛЕВЫХ К ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СОЮЗАМ

Л. Никош, директор Теоретического института проблем профсоюзного движения ВНР, считает, что функции совета трудового коллектива и профсоюзного комитета можно разделить на основании представления о коллективе и отдельном работнике как о собственнике, с одной стороны, и наемной рабочей силе — с другой [2].

Принципиально это предложение не вызывает сомнения. Трудовой коллектив как собственник (и это обусловлено Законом) заинтересован в росте прибыли и эффективности своего хозяйствования, в накоплении и использовании фондов, в получении реальной экономической самостоятельности и стремится защитить свои интересы от произвола административной государственной системы в лице ведомств и местных органов власти (как советских, так и партийных). Основную роль в этом (что также обусловлено Законом) призван сыграть, а в ряде случаев уже играет СТК.

В то же время каждый член коллектива государственного предприятия является наемным работником, поскольку заключает с этим коллективом трудовой договор. В этой роли он заинтересован получить работу, соответствующую его способностям, улучшить условия труда, получить достаточно высокий заработок и прочие блага, которые предоставляются через предприятие: места в детских учреждениях, путевки, дефицитные товары и продукты, некоторые условия досуга и т. д. Соответственно, и защищать членов коллектива как наемных работников нужно не только от административного произвола, но и от ущемления их интересов со стороны собственника — трудового коллектива. Эту функцию и должен в принципе выполнять профсоюз. Общеизвестно, однако (и печать буквально пестрит бесчисленными тому примерами), что профсоюз эту функцию выполняет плохо.

Более того, неудовлетворительная пока деятельность советов трудовых коллективов — явление, в основе своей преходящее, обусловленное сопротивлением все еще действующей административно-командной системы управления, сформировавшимся за десятилетия от-

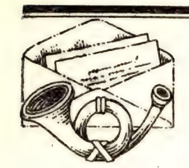
[2] Аристов Г. В. и др. Хозяйственный механизм согласования интересов: опыт зарубежных социалистических стран СЭВ. М., 1988.

чуждением основной массы работников от управления, недостатками правового обеспечения деятельности СТК и их малым опытом. Что же касается профсоюзных комитетов, неудовлетворительное выполнение ими защитной функции обусловлено глубокими и принципиальными причинами.

Представляется, что условием эффективной реализации профсоюзами защитной функции, а главное — выходом из ситуации существования двух близких органов самоуправления был бы переход профсоюзов от отраслевой к профессиональной структуре. Действительно, трудно оправдать ситуацию, когда шофер грузовика, работающий на радиозаводе, относится к профсоюзу работников радиоэлектронной промышленности, а работающий на текстильном предприятии — к профсоюзу работников легкой промышленности. В результате его интересов как шофера не защищает никто, поскольку на любом из этих предприятий шофер — вспомогательная профессия. Данная профессиональная группа как раз и будет относиться к числу тех самых «меньшинств» коллектива, чьи интересы чаще всего «приносятся в жертву» интересам большинства.

Переход от отраслевых к профессиональным союзам означает выведение последних за пределы предприятий и организацию по территориальному принципу. Только в этих условиях появится реальная возможность защищать интересы как отдельных профессиональных групп, так и индивидов. Полноправными же представителями интересов трудового коллектива и его защитниками от неправомочных действий администрации останутся советы. При такой реорганизации более значимыми станут и функции территориальных советов профессиональных союзов, поскольку именно они будут вступать в контакт с трудовыми коллективами и СТК предприятий по проблемам, общим для различных профессий.

Рис. Т. ПАУТКИНОЙ



Из писем в редакцию

Зарплата бригады

При переходе на самофинансирование практически не произошло изменений в оплате труда рабочих: как платили в зависимости от выработки, так и платят. Да еще и определяют, что перевыполнение должно быть 110 %. Продолжает действовать механизм, который на протяжении десятилетий сдерживал производительность труда, внедрение новой техники, подлинную, а не показную демократию.

Предлагаемая нам сегодня форма оплаты по остаточному доходу (вторая модель) на уровне бригад не действует из-за сложности

правильного учета всех статей себестоимости. Нужна эффективная, понятная и несложная система, ориентированная на результат труда — эффективность производства, а не на чисто физический труд, на который ориентируют сейчас расценки.

Итак, бригада должна получать зарплату за эффективность своего труда, т. е. за полученную прибыль. Для этого нужно для каждой бригады определить показатели, которые входят в себестоимость выпускаемой продукции, бригадную себестоимость. Она включает показатели, зависящие только от работы бригады. Поэтому бригадная себестоимость будет больше фактической, и она содержит следующие статьи расходов.

1. Сырье и материалы.

2. Покупные изделия.

3. Амортизация оборудования, на котором работает бригада, и оснастка.

4. Амортизация здания в пересчете на занимаемую бригадой площадь. Например, 1 кв. м площади в корпусе стоит 5 тыс. руб. Если бригада занимает 3 тыс. кв. м, а амортизация — 2 %, то бригаде планируется 300 тыс. руб. амортизации здания.

5. Запчасти и услуги за ремонт и обслуживание оборудования, причем бригада вольна нанимать специалистов или обслуживать оборудование сама.

6. Затраты на энергоносители, на отопление пропорционально занимаемой площади, а остальное — по счетчикам, которые допустимо не ставить, если затраты не превышают 5 % себестоимости.

Таким образом, зарплата бригады будет зависеть от экономии сырья, энергии, запчастей, бригада сможет реально влиять на себестоимость, фондоотдачу, прибыль.

Но вернемся к зарплате. Она должна начисляться по нормативу, умноженному на полученную бригадой прибыль, определяемую как разность между ценой изделия и бригадной себестоимостью. Как рассчитать норматив? Вначале определяем бригадную себестоимость и прибыль за какой-то промежуток времени. Фактически полученную зарплату делим на полученную за это же время прибыль и получаем норматив. Он утверждается с учетом его снижения на 7—10 лет.

А распределение зарплаты внутри бригады — ее внутреннее дело. Снизят ее общую сумму потери от брака, штрафы за непоставку по договорам, рекламации. То есть бригада будет настоящим хозяином. К тому же оплата по нормативу от прибыли ослабит командное воздействие управленческого звена на бригаду и будет способствовать демократизации в коллективе.

Предвижу вопрос: а если изменятся цены на сырье или конечный продукт? Тогда надо пересчитать норматив, не ущемляя интересы бригады и предприятия.

В. А. ТОПОРКОВ,
главный инженер завода «Резинотехника»,
Саранск

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ, СЕСТРА УРАВНИЛОВКИ

А. Н. КОМОЗИН,
кандидат философских наук,
Научно-исследовательский центр
Всесоюзной комсомольской школы при ЦК ВЛКСМ,
Москва

«САМАЯ КОРОТКАЯ ДОРОГА К СВОБОДЕ — ЭТО РАБСТВО»
Французская пословица XIV века.

В годы перестройки отчетливо проявились две тенденции. С одной стороны, стремление уйти от тотального огосударствления всего и вся, преодолеть единообразие и уравниловку, в том числе в оплате труда. С другой — протащить ту же уравниловку, так сказать, с черного хода под лозунгом социальной справедливости. Пожалуй, наиболее отчетливо это видно по отношению к кооперативному движению — вначале был принят закон о кооперации, а затем ряд постановлений, его ограничивающих. С одной стороны полная поддержка кооперативов и, надо думать, полного хозрасчета для госпредприятий, а следовательно — рынка с его конъюнктурой, но с другой — требование устранить конъюнктуру, без которой рынка не бывает. Если бы модель хозяйственного механизма можно было бы собирать из экономических категорий как из детских кубиков, то наука была бы не нужна. В этом случае достаточно мечты, которую, отдавая дань моде века, надлежит лишь облечь в наукообразную форму. Во многом именно так и было в свое время. В мышлении возобладал нормативный подход. Слова песни «мы рождены, чтоб сказку сделать былью» воспринимались буквально.

С высокой трибуны первого Съезда Советов в виде упрека прозвучала фраза: «Неужели наши ученые не смогли придумать ничего лучшего, чем рыночная экономика?». Возможно, людям далеким от науки, работа ученых представляется именно таким образом, что они что-то придумывают. Это весьма поверхностное представление. Главная задача ученых открывать то, что имеет место в самой действительности, специфическими для науки средствами, на этой основе строить свои рекомендации.

Настало время понять, что новый, более справедливый общественный строй можно построить, лишь опираясь на факты, а не на чувства, пусть весьма достойные и нравственные. «Эта апелляция к морали и праву в научном отношении нисколько не продвинет нас впе-

ред; в нравственном негодовании, как бы оно ни было справедливо, экономическая наука может усматривать не доказательство, а только симптом»[1]. Но что же такое факты? Пропагандист школы экономической учебы задает вопрос: «Почему в государственной платной (хозрасчетной) поликлинике медсестра получает за укол 30 коп., а в кооперативе — 1 руб. 50 копеек? И там, и здесь она делает одно и то же. Очевидная, казалось бы, несправедливость. Трудно не согласиться. Отсюда не менее очевидное вроде бы решение, восстанавливающее справедливость: выравнять оплату, а средства, какими эта цель будет достигнута, не столь важны. Но так ли это? Еще Гегель заметил, что именно средства, а не цель, не субъективные намерения, определяют результат, корректируя, кстати, саму цель в процессе ее достижения.

Человечество пока знает два пути, два средства достижения поставленной цели. Во-первых, рыночная экономика, с более или менее глубоким государственным регулированием, при которой оплата труда отражает состояние рынка труда. Во-вторых, экономика, где все основные пропорции устанавливаются по единому плану, а оплата труда производится с помощью единой тарифной системы, в рамках которой учитываются условия труда работника, его квалификация, интенсивность труда. Каждый из двух путей имеет свою внутреннюю логику, нарушение которой допустимо лишь в определенных пределах. Отход от второго пути, по которому наша страна более или менее последовательно шла на протяжении десятилетий, привел к видимому диссонансу в оплате труда кооперативов и работников госпредприятий. Как тут быть? Отказаться от появившихся элементов рыночной экономики, более решительно переводить экономику на рыночную основу или пытаться найти компромиссный вариант, рискуя потерять время?

Если следовать теории Маркса, то заработная плата есть превращенная форма стоимости особого товара — рабочей силы. О справедливости заработной платы в этом контексте можно говорить лишь в том смысле, насколько она, как цена любого товара, соответствует количеству и качеству рабочей силы.

Можем ли мы отнести понятие заработной платы, а следовательно, вышеизложенные логические выводы, к экономической теории социализма? Наше нравственное чувство подсказывает, что нет, не можем. «Да и в чем здесь проблема?»— скажет иной теоретик,— ведь мы используем понятие заработной платы в ином смысле, сам термин в теории социализма носит рудиментарный характер, используется наряду с терминами «материальное поощрение», «вознаграждение». Од-

[1] **Маркс К.,** Энгельс Ф. Анти-Дюринг // Соч. Т. 20. С. 153.

нако, если не сводить проблему к удачному подбору терминов, то при идентификации понятия заработной платы с понятием вознаграждения (а в нашей литературе так, как правило, и делается) выстраивается иная логика, иной теоретический образ. Действительно, если все основные пропорции в обществе регулируются в соответствии с единым планом, то термин «вознаграждение» более точно соответствует образу общества как единого коллектива, единой трудовой семьи. В такой «семье-коллективе» материальное вознаграждение (поощрение) работника может и не в полной мере соответствовать трудовому вкладу. Но главное — поощрить работника за вклад в достижение общей цели. О полном взаиморасчете за отдельную конечную работу не может быть и речи. Личность «рассчитывается» с обществом всей своей жизнью, попеременно сменяя свой социальный статус: от иждивенца к работнику, а затем опять к иждивенцу.

Рисуя «в голове» образ общества как единого коллектива, можно удовлетворить самые горячие пожелания социальной справедливости. Удовлетворить, правда, морально, ибо на практике превратить общество в единый коллектив никак не удается, несмотря на то, что на протяжении долгого времени экономикой страны пытались управлять так, будто народное хозяйство — один большой суперзавод, где предприятия представляют отдельные цехи или участки. С такой логикой (образом) на социальную сферу смотрели как на единое общежитие, с неизбежной для подобного рода заведений регламентацией и правилами внутреннего распорядка.

Социальная политика базировалась на рациональных нормах потребления, устанавливаемых в соответствии с так называемыми разумными потребностями. Однако, во-первых, тем самым экономическим центром узурпировалось право устанавливать (а не только рекомендовать), какие потребности людей разумны, а какие нет, во-вторых, принцип оплаты по труду фактически сводился на нет, поскольку рационирование потребления производилось из общего «котла».

За что же фактически платят заработную плату (вознаграждают) работникам госпредприятий? За трудовые усилия, за затраты живого и овеществленного труда. Противоречие между абстрактным и конкретным трудом, которое, как известно, обнаруживается и разрешается на рынке, считается у нас снятым. А потому каждое трудовое усилие носит якобы непосредственно общественный характер, потрачено на пользу всего общества. Считается, что «центром» все предусмотрено и рассчитано, хотя на деле часто это выражается лишь в том, чтобы «держать и не пущать». У работников центральных экономических ведомств вырабатывалось соответствующее мышление: если предприятие начинало работать лучше, на него смотрели с подозрением — значит, раньше оно скрывало резервы, значит, надо под-

равнять. И равняли. Классический пример с щекинским комбинатом «Азот», которому вначале пообещали оставлять часть оплаты высвобожденных работников в связи с увеличением зон обслуживания оставшимися, а когда зарплата выросла, увеличили план. Логика здесь железная. «Сверху» устанавливается план —«планка», которую коллектив или (и) работник обязан преодолеть. Если кто-то слишком высоко «прыгнул», то планку поднимают выше. Такова схема формального хозрасчета, при котором критерии устанавливаются административно-волевым способом. Но бюрократия тем самым вынуждена оправдывать любые «реальные» издержки. Ведь «низы» своей воли не имеют, действуют по команде «сверху».

Правда, несмотря на то, что тарифная система «по идее» заменила рыночные отношения в оплате (труда или рабочей силы?), рынок, тем не менее действовал. Работники «голосовали ногами», переходя с одного места работы на другое, с лучшими условиями труда и оплаты. При дефиците рабочей силы оплата повышалась. Это, в частности привело к тому, что грузчики, как правило, получают больше инженеров. Только очень несведущему может показаться, что все те многочисленные нормативы, из которых состоит тарифная система, дают возможность сполна оплатить труд работника. Дело выглядит таким образом, что каждый получает зарплату за конкретно выполненную работу. Но границы тарифа определены заранее и пронормированы на стоимость рабочей силы, всей и по отдельным категориям. И хотя тарифная система избегает понятия найма рабочей силы, она базируется именно на нем, да еще в условиях монополии работодателя. Не потому ли низший предел тарифной системы тяготеет к прожиточному минимуму, а в ряде случаев опускается даже ниже?

В последнее время часто звучит фраза о том, что экономика должна усилить свою социальную направленность. Вопрос в том, какая социальная направленность нам нужна и на какую мы вправе рассчитывать, исходя из объективных условий. Было бы непростительной ошибкой совершенствовать социальную политику лишь за счет вложений в непроизводственную сферу, хотя и это крайне необходимо. Требуются качественные изменения, как в производственных, так и распределительных отношениях.

Усиление принципа зарабатываемости средств на социальные нужды должно получить свое развитие в том смысле, что трудовые коллективы госпредприятий, наряду с возможностью увеличивать свои доходы, в том числе за счет учета конъюнктуры рынка, должны получить «право» обанкротиться. В противном случае потребительский интерес будет продолжать доминировать над предпринимательством, порождая иждивенчество, «всеобщую и конституированную зависть»

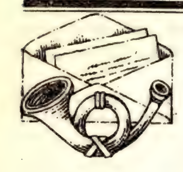
(Маркс), а также вспышки энтузиазма, достойные лучшего применения, поскольку сейчас трудовой героизм часто следствие чьей-то безответственности, порой даже преступности.

Реальная, соответствующая уровню развития экономики, социальная справедливость может быть достигнута, если на деле осуществить плюрализм собственности. То есть дать возможность, наряду с государственной, на законных основаниях функционировать частной собственности. Зачатки последней уже имеются, стыдливо называемые индивидуальной и кооперативной. Появление индивидуалов и кооператоров — это уже прорыв из «мертвой хватки» тотального государства, этого «всеобщего капиталиста», как его называл Маркс. Однако в рамках госсобственности также должны произойти существенные изменения, прежде всего в плане повышения хозяйственной самостоятельности предприятий. Их коллективы станут сохозяевами, возможно, с правом выкупа арендуемой коллективом собственности. Только в этом случае кооперативы перестанут «грабить» государство, когда предприятия будут поставлены с ними в равные условия. К слову замечу, что сейчас сами кооперативы поставлены в полукриминальные условия существования и чтобы выжить, вынуждены подкармливать государственных и частных рэкетиров. По-видимому, и для наемных (договорных) работников в кооперативах следует предоставить право при определенных условиях участвовать в прибылях.

Вернемся к нашему вопросу. Есть только два пути к тому, чтобы за одну и ту же работу платили одинаково или почти одинаково. Или это путь к сбалансированной с помощью рынка (но не только) экономике, путь, который не гарантирует полного равенства, но, как показывает мировой опыт, ведет к повышению благосостояния. Или это путь изначальной и полной уравниловки в рамках казарменного коммунизма со всеми его прелестями. То есть, или допускаем неравенство в достатке, или равенство в бедности. Другого не дано.

Еще одно замечание. Надо побыстрее расставаться с иллюзиями и мифами, которые питают популистские настроения. Это крайне опасно, когда «революция ожиданий» опережает реальные изменения в экономике и социальной жизни. Высказывания типа «надо покончить с наемным трудом», «избавиться от эксплуатации» некорректны, неправильно ориентируют экономическое сознание людей. Надо покончить со сверхнаймом (полукрепостным прикреплением к месту работы и месту жительства) и сверхэксплуатацией супермонополиста — тотального государства. Без найма рабочей силы в рамках легализованного частного и реформированного государственного секторов, без известной эксплуатации (перераспределение доходов за счет конъюнктуры рынка) избавиться от этого невозможно. Другое дело, что одним махом этого не сделаешь. За сбалансированный рынок

и устранение накопленных диспропорций предстоит еще немало побороться. В этом острота и сложность момента, когда по всему видна необходимость жить и работать по-новому, а осуществить это сразу нельзя. Впрочем, соотношение стратегии и тактики экономической реформы — тема особого разговора.



Из писем в редакцию

Прокопаем путь в будущее?

Меня очень удивила публикация статьи «Скрытая уравниловка» (ЭКО № 5 за 1989 год. Автор И. А. Иванов), которая пропагандирует престижность низкоквалифицированного труда и возвращает нас к временам, когда интеллектуальный, инженерный, управленческий труд считался чем-то второстепенным, а потому и не должен высоко оплачиваться. Как видно из публикации, это положение вполне устраивает определенные группы работающих и сейчас.

Результаты такого отношения мы начали «расхлебывать» только сейчас, когда поняли, что оно — основная причина нашего многолетнего отставания в области техники и технологии, тормоз в развитии технического прогресса.

По-видимому, было бы только справедливо, если бы машинист сваебоечного агрегата получал 180—200 руб., а механик 400—450 руб. Ведь затраты энергии (с учетом нервной), степень ответственности за конечные результаты труда у механика заметно выше. Поэтому равное пользование общественными благами при разных объемах подоходного налога можно рассматривать как незначительную компенсацию за неправильно оцененный труд механика, включая сюда и учебу механика Беляева (сваебойщик Игумнов учиться и даже повышать свою квалификацию при зарплате 450 руб., естественно, не заинтересован). А может ли механик Беляев на зарплату 180—200 руб. купить автомашину, кооперативную квартиру и т. д.?

Думаю, не случайно, что специалисты, имеющие среднее и даже высшее техническое образование уходят в кооперативы. Более того, найти специалиста на замещение должности мастера и даже начальника цеха — в настоящее время почти неразрешимая проблема. По-видимому, беда наша в том, что длительное время Ивановы занимали и занимают ключевые должности в Госкомтруде.

Л. С. СИДЕЛКИН,
инженер,
Каховка Херсонской обл.

Место ученого не для «маленького человека»

Прочитал статью академика Аганбегяна «Практические дела экономической науки», перед глазами «обсуждение» в Совмине (переданное по ЦТ) проекта канала «Волга — Чограй». Вот уж воистину — лучше один раз увидеть, чем многократно услышать.

И увиденное, и прочитанное суть об одном — о делах практических. Проблемой проблем остаются отношения в связях: гражданин — общество, профессионал — общество и, в частности, ученый — общество.

Общество оказывается неспособным выражать общие интересы граждан, если определенная часть их не обладает способностью отстаивать, как высшую святыню, свое человеческое достоинство.

Было бы противоестественным, если бы ученый не оказывался вовлеченным в большое количество сложных общественных отношений, однако участие это созидательно только в том случае, если и для него (ученого) нет ценности более значимой, чем собственное человеческое достоинство.

Науке как источнику истинных знаний в общем-то плевать на несовершенство общественных отношений. Она всегда найдет себе достойное место. Вопрос в другом. Всем и каждому небезразлично: становятся ли достижения науки достоянием всеобщим?

Тут без высочайшего гражданского статуса ученого не обойтись, как не обойтись без сознательного выбора: «Либо служить науке, сознавая возможность оказаться „морально ответственным за ЗЛО", либо пойти в поэты, портные, сапожники» (С. Лем. Огонек. 1989. № 13).

Поэтов я бы, конечно, не трогал, а вот «зло» требует конкретизации. «Зло» от представителей нашей научной общественности вытекает от несодеянного добра, от «непонимания» того, что человек «маленький» не должен обретать звание ученого, а ученый не имеет права на роль человека «маленького».

Я глубоко убежден в том, что в переустройстве наших общественно-экономических отношений нам никто не помощник, как убежден и в том, что никто не поможет научной общественности вернуть подобающее ей место в обществе.

Н. Н. ВАТУТИН,
г. Петров Вал, Волгорадская обл.

ЖЕНЩИНА И СЕВЕР

Эвальд ЦИРУЛЬНИКОВ



До второй половины 50-х годов женщин не приглашали в районы Севера. Требовались рабочие руки мужчин-холостяков. Учитывались интересы государства. Экономически идея требовала дешевую рабочую силу, но вырывала поколение из продолжателей рода человеческого.

...В клубе, на танцах, на сто парней приходится пять-семь женщин. Увидел женские ноги в капроновых чулках — надолго остолбенел. Пусть женщина одета в валенки, телогрейку, пенсионного возраста, все равно она лучшая красавица мира. Желание встретить невесту превращается в навязчивую идею. Чтобы жениться, привлечь женское внимание, подделываются сберегательные книжки: собственной рукой к ста тысячам приписываешь еще двести. Молодое мужское население поселка жесткой рукой отторгает жениха перезревшего возраста. И не существовало женщин «завалявшихся», все были хороши, становились предметом повышенного внимания. Не считалась редкостью пара: жена на десять-пятнадцать лет старше мужа.

7 ЭиОПП № 4, 1990 г.

Первые вольные и смелые женщины ехали из центральных районов. Невесты разных возрастов трогались в долгий, полный опасностей путь. При среднем заработке женщин около трехсот рублей «старыми» (а колхозницы ничего не получали) храброе женское племя за свой счет не могло добраться до цели. Потому что авиабилет стоил несколько тысяч. Бросившие вызов своей судьбе, они продавали дом, корову, имущество, брали деньги в долг и ехали в смутно представляемую даль. На полный билет не всегда хватало, и они, делая вынужденные остановки в пути, подрабатывали, голодали, ночевали где придется. А прилетев на край света, долгими сутками в ожидании попутки сидели в диспетчерских автобаз. Их сердобольно подкармливали, более привлекательные тут же выходили замуж, а менее — по зимникам добирались в самые глухие уголки таежной глубинки.

Перемещаясь по Северу в широтном направлении, как первая весенняя ласточка, женщина своим появлением извещала о возможности создания семейной жизни в этих необжитых краях. Оседлая жизнь формировалась за свой счет и риск.

ЖЕНЩИНА: — В России исторически женщина относится к категории работниц. Коня на ходу остановит, в горящую избу войдет... Вам, мужчинам, хорошо рассуждать: встали, пошли, поехали искать приключения, заработки, познавать мир. А нам судьбой предназначено быть оседлой. В дороге воспитаешь только бродягу. Мужчина никогда не задумывается, что он создает культуру, науку, а мы ее «консервируем» и передаем детям. Вы, мужчины, рветесь осваивать новые территории, насильно или по собственной воле, оставляя нас в одиночестве, без поддержки. Открывая новые земли — разрушаете созданное предками до вас. Правильно древние говорили, что, пока мужчины совершают открытия, дома пустеют. Открыть можно все, но откуда взять следующее поколение освоенцев!

Воспитанный суровой природой и жесткими социальными отношениями мужчина становится жестким не только по отношению к себе, а и к своим близким. Но жесткость по отношению к семье несет гибель человеческому роду. Ваши захватнические задумки — разрушительны. Мне нужен не герой в неведомой могиле, а в доме кормилец, опора. Все открытия никогда не делали семью счастливее. Я бы наказывала холостяков не тюрьмой, а отбытием наказания в доме. Уйти и не вернуться... предательство по отношению к семье. Только в семье мужчина становится зрелым, личностью. И плохо, что он это начинает понимать потом, гораздо позднее. Вот на эту будущую благодарность и рассчитывает женщина.

Не так просто наладить прочные семейные отношения в поселении, привычном к недавним лагерным порядкам: нет твоего, есть только общее. Невеста стоит перед выбором: принадлежать неформальному лидеру или становиться всеобщей женой, потому что избранный зачастую не обладал авторитетом и физической силой. Спешно и добровольно входить в клетушку барака, тяп-ляпанного наспех зимовья, значит, нарушать традицию, когда жених приводит в свой дом избранницу, а не невеста спасается бегством от притязаний толпы... При таком знакомстве нравственно-моральные нормы теряют свой смысл. Репутация этих женщин быстро падает до нуля. Они превращаются в подруг «на час», и женско-материнская судьба приобретает устойчивые черты Временности.

...К единственной в поселке невесте мужчины ходят в гости парами. Каждый гость с чайником спирта и ящиком в пять-шесть килограммов конфет или шоколада. Кто пьянел быстрее соперника и оказывался под столом, тот и выбывал из любовной игры. Собственность поселка оберегалась, обидчика тут же накажут. И если это «украшение» захочет выйти замуж, она должна срочно бежать из поселка, начать в другом месте семейную биографию.

Женщиной делается все возможное в этих нецивилизованных условиях, чтобы муж почувствовал о себе заботу. Поверил, что без женщины мужчина — неполный человек. Очень трудно наладить домашний быт. Не купишь кастрюлю, тарелки, постельное белье и прочую необходимую для хозяйства утварь. Женская одежда, как и детская, в продажу практически не поступает. Мебель собирается из тарных дощечек, кровать упрашиваешь сделать сварщика, воду хранишь в бочке из-под бензина и т. д.

Добровольные поселенки шли в кочегары, работали конюхами, горнорабочими, водовозчицами, ассенизаторами, уборщицами. И многие годы терпеливо ждали свободного места в магазине, столовой или конторе. Существует и сейчас очередь на трудоустройство.

Семейный очаг находится в постоянной обороне от внешних посягательств жаждущих урвать кусочек семейного счастья. Защита не всегда происходит мирным путем. Чтобы избежать навязчивых знакомств, приходится забывать о косметике, отказываться ходить в гости — обрекать себя на добровольное заточение. Выгоднее было жениться на малопривлекательных.

Редкими островками выживала семейная традиционная культура. Две-три семьи дружат узким миром. Главной целью жизни становит-

ся не повседневность, а ожидание отпуска. Ради будущего длительного отдыха экономика семьи формирует не качество жизни, а самоограничения. Внешние обстоятельства требуют от семьи расходовать силы на преодоление стрессовых воздействий — на откачивание неупорядоченности суровой социально-климатической среды.

Потолка трудностей не имеется, страх перед неизвестным постоянно держит семью в напряжении.

Северная семья никогда не расскажет о своих болях и невзгодах, потому что жена приехала добровольно. Не поделятся вслух своим благополучием, ведь северные льготы платят не за радости, за трудности бытия. Если увидят улыбку, значит, жди беды.

Нормально живущая семья — большая тайна Севера. Самоизолированная, замкнутая на себя, невидимая для примера.

Купить нечего, и сбережения балластом оседают в сберкассе. За долгие тридцать месяцев до полугодового отпуска нарастает усталость и раздражение. Можно бы за год работы отдохнуть, но не оплачивается дорога, а это значит, повышаются расходы.

Диапазон развития полезного для семьи узок и однообразен: работа — дом и очень долгая зима. Форм отдыха — хватит перечислить пальцев одной руки. Единственное спасение — дети. Забота о них превращается в главный смысл однообразной жизни. Только дети позволяют разорвать сжатый узел ограниченного мира. Забота о них не дает опуститься рукам, не видеть и не слышать то, что разрушительно действует на семью.

...Поселок на сто, сто пятьдесят душ с внешним миром соединен автозимником и телефонной связью. В этом доме пьет горькую ревнивый муж, а в соседнем веселится в компании его жена. Стоит мужу призвать ее к порядку, ему тут же устроят темную.

Чуть на отшибе живут работники народного образования. Десять лет назад бросили в печку свои дипломы и принялись выращивать свиней и кроликов. Денег куры не клюют, но предел накопления еще не достигнут.

Изредка прибывающие с материка по трудовому договору новички попадают в ласковые руки местной матроны. За деньги она накормит и обласкает.

Вырваться из этого круга можно в двух направлениях: уехать на материк или же переехать жить в райцентр.

ЖЕНЩИНА: — Мужчина с удовольствием совершает ошибки, будто знает, что их обязательно исправит женщина. Чем больше уверен в себе, тем больше рождает проблем. А мы идем возвращать беглеца потому, что знаем: чем меньше бед он оставит потомкам, тем легче им будет жить. Терпишь и надеешься, и невольно становишься еще сильнее, самостоятельнее. И от этой силы становишься

еще беззащитнее. Нас чаще желают видеть в постели, на кухне, возле детей, и никто из мужчин не интересуется, о чем мы думаем, нашей женской психологией.

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Прошлая материковская жизнь становится близкой и желанной и крайне необходимой. Память стремится вытеснить горький осадок поселковой жизни. Она была ненастоящей. Ее стараются всеми силами забыть, этот подготовительный период для новой жизни в райцентре. Заслуживать ее нужно 7—10 лет. Жесткий отбор приводит сюда самых жизнеспособных, а потому воспринимают этот шаг как самую большую радость.

Райцентр принимает не каждого, очень трудно найти работу жене. Любая работа устраивает, потому что есть северные надбавки. Материальный достаток компенсирует помехи.

Познав горечь испытательного срока на прочность, семья добреет, характер людей становится мягче, доброжелательнее. И вот уже на лицах появилась улыбка.

Дети выросли и знают: родители для них вырубят дорогу в жизненной скале любой твердости. Одетые, сытые, материально обеспеченные, как губка, впитывают новые впечатления и увлечения. Семья прочно стоит на ногах, попадая в число старожилов.

Но если это мать-одиночка, ее судьба незавидна. Она везде и всегда последняя: на квартиру, повышение по службе.

Если женщина еще не потеряла привлекательность, вокруг нее образуется круг поклонников. Чужому к ней дорога закрыта, ибо красота — собственность группы. Ей помогли получить квартиру, достать дефицитную мебель, одели, обули, и как эту общую драгоценность отдать какому-то дяде?..

●

Райцентр для большинства северянок оказывается последней стоянкой на Севере, после получения льготной пенсии с возвратом на материк. Но есть и исключения.

Поколение старшеклассниц с помощью мамаш выбирают себе избранника и выходят за него замуж. Не по любви или за деньги. Отягощенные многодесятилетним проживанием на Севере, родители на старости лет желают пожить в лучших городах страны. Вот и ждут часа, когда среди знакомых дочери появится представитель их мечты.

Жених приехал по трудовому договору, имеет бронь на несколько квадратных метров жилья в Москве, Ленинграде или Киеве. Женили его, заставили вступить в кооператив, и вместе с родителями семья переезжает в новые хоромы. А муж остается на пару лет зарабатывать на «черный день». Вскоре ему предлагают развод и подают на алименты. Гром с ясного неба бросает несчастного в пьянку или он превращается в бича. А ребенку тут же внушается матерью и бабушкой, что папа — дрянь, что его нужно срочно забыть, и вообще — у тебя был другой отец и он «геройски погиб».

...Бывшая полковая разведчица, капитан, отсидела в лагере длительный срок и живет на поселении. Вышла замуж за бывшего фронтовика, майора, тоже хлебнувшего лагерного лиха. Нашли друг друга, своими руками построили лачугу и живут в ней. Питаются объедками в столовой, зимой греются киловаттной лампой, ставят ее в ведро с песком. Доживают свой век в нищете и бесправии. Лагерная жизнь забрала у них все силы и оставила без пенсии, потому что трудового стажа нет, а работать уже неспособны, основательно износились.

Какой еще уровень может быть у этого падения?

●

Районная жизнь против тундровой или таежной кажется слаще и радостней. Покупками улучшают интерьер квартиры, вспоминают, что существует кино, искусство, книги. И муж, оказывается, не так плох, как раньше казалось. При знакомстве сходятся судьбы и возникает дружба, общение расширяется. Женщина вспоминает, что она не только рабочий конь, мать и жена. И вот уже зеркало становится главным предметом в доме. Удивленный муж изумлен вдруг выявленными достоинствами жены, начинает за ней ухаживать. Лежавшие мертвым грузом денежные сбережения быстро превращаются в модную одежду, хрусталь и прочие свидетельства комфортабельного быта. Еще не



похудела сберегательная книжка, доходы перекрывают расходы: хочется вкусно поесть, видеть чаще на столе деликатесы. И вот уже прокладывается на почту тропа за получением с материка посылок.

Она спешит с работы в дом не спасаться от настойчивых ухаживаний, а в родное гнездо и уют. Нет предела желаниям приобретать. Удовлетворение жизнью устойчиво и надежно. Как говорится, живи и радуйся. Если бы было так...

Быстро освоенная женщиной поселковая территория еще больше усилила желание не только хорошо жить, но и отдыхать. Гармоничного желания этих двух противоположностей очень трудно добиться. Противоборство материальных благ и отпуска превращается в тяжелое бремя для женщины и в целом для семьи. Не поедешь в отпуск лишний раз — начнет сдавать здоровье. Сократить текущие расходы тоже нельзя: живем один раз... Привезенные из отпуска впечатления своей яркостью и разнообразием подавляют северное бытие. Оно приобретает серый цвет и видится жалким... Как вырваться из этого круга? Переезжать жить в город.

●

Материально обеспеченная матрона, превратившись из жены, одиночки-матери в самостоятельное «украшение» приятной наружности, увозит на материк благополучие, остатки здоровья и в избытке местные традиции. Избалованная повышенным мужским вниманием, экспортирует в обжитые районы властность, хваткое поведение, категоричность своего мнения и неуправляемость, граничащую с вседозволенностью.

Модно одетая, она производит неизгладимое впечатление. Но лишь пока молчит. Открывается ярко накрашенный рот — и такие из него вылетают «словесные воробушки», что окружающие немеют.

Возраст преуспевающей птицы не претендует на продолжение рода, но служит для девушек ярким примером, какой должна быть современная женщина. Именно этого типа дамы служат приманкой. Первых женщин позвали Природа и Материнство. Следующий заезд поехал за избытком богатых женихов. Женщины второй волны, начала 70-х годов, в основном оседали в райцентрах и городах.

ЖЕНЩИНА: — Собственник-мужчина никогда не поймет женщину-украшение. Для собственника женщина — вещь, имущество. Ей отказано в человеческих качествах. Мне кажется, что экономика принимает женщину за рабочий инструмент. Природа одаривает потомством, природа становится к станку, природа обязана только отдавать и никогда не получать поддержки.

Говорят, если мужчину лишить физиологической близости с женщиной, он становится более производителен, выносливее. Но как нам, женщинам, известно: без отдыха ломается самая совершенная машина. Работа на износ делает мужчину тупее. От матери ушел, от любимой, жены. И пришел к начальнику, который становится деспотом потому, что он отлично знает — обратной дороги у мужчины нет: он добровольно покинул семью, родное гнездо и управлять им можно только как машиной. За такой путь мужчина заслуживает только презрения.

ЖЕНСКАЯ ТЕПЛОТА В ХОЛОДНОМ ОБЩЕСТВЕ

Лицо покрыто серым налетом усталости, пудры не хватит скрыть морщины. Макияж — малоутешительная маскировка трудной жизни. Многим женщинам не дано знать, что здоровье исходит от теплоты. Уравновешенность и здоровье больше связаны с теплотой, нежели с холодом. Восточная медицина к охлаждающим факторам относит чрезмерное горе, чрезмерный испуг, недостаток в питании витаминов... Но жить все равно хочется, тем более, хорошо жить не запретишь. Ходишь по асфальту, видишь сверкающие витрины магазинов, ездишь на автобусе, такси. Посещаешь кино и театры. Кружится голова и волнуется сердце, когда ловишь взгляд готовых принять ласку мужчин.

Уже работают на тебя во всю силу заработанные северные надбавки. Денег достаточно, чтобы ходить в косметический кабинет, иметь своего врача, портниху, сапожника. Личную жизнь пора украшать с размахом, осталось слишком мало времени возвращать потерянное. Воспитание получено. Нельзя оставаться дома, слишком часто начинаешь задумываться. Сутолока развлечений отвлекает от размышлений о себе. И не попадаешь в лапы тоски — наступила пора устойчивого и долговременного бабьего лета.

«Мужчина для меня ребенок: в пеленках, худой, толстый, старый и молодой. Начинал свою жизнь с материнской груди и до самой смерти будет к ней припадать в поисках утешения. Если он добрый, назову орлом. А скупой — мокрой курицей, и оболью потоком презрения. Чем сильнее мужчину ругаю, тем больше он мне нужен. Моя

экономика — лучше сегодня копейка, чем завтра рубль. Чтобы возненавидеть виновника моей жизни, начну скандалить и тут же искать следующего. Чтобы и его вскоре забыть. На Севере я для мужчин слаще. И всегда для него украшение»,— так рассуждает преуспевающая на своем поприще женщина.

Женщина становится в северном городе очень дорогим и могущественным удовольствием. Муж не способен удовлетворить все желания; у него не хватает сил и здоровья. И тогда из органической части семьи ее хранительница превращается в собственность предприятия, ведомства. Служим преданно системе, которая ее кормит. Стабильный заработок, подкрепленный льготами, достается без видимых усилий. И не надо быть никому обязанной. Муж требует ухода, внимания — превращает жизнь в обязанность. Предприимчивость мужа преследуется Уголовным кодексом, предприимчивость предприятия ненаказуема.

Везде, где выдаются материальные блага, открыт к ним доступ — находится женщина. Это не ее имущество, но она себя считает его хозяйкой. Доброе слово в женском лексиконе — дефицит, потому что оно предполагает личную ответственность.

Накопления прошлого, весь жизненный опыт бросаются на завоевание городских радостей. Проживающая в двухместной комнате общежития женщина идет жить к парню, сосед которого ушел к подруге в женское общежитие. Образовались две молодых семьи, но согласия на брак пары не дают, чтобы при первой ссоре сменить партнера.

Можно идти на временное проживание в комфортно обставленную квартиру старожилки, еще бодрой и энергичной. Но законный брак тоже исключен. Хозяйка не желает делиться жилплощадью. Ее в первую очередь выдают женщине, а мужчина, как правило, получает место в общежитии.

За свою зарплату временный сожитель получает все необходимое. «Будешь приносить меньше семисот рублей, выгоню»,— предупреждает она. И каждый ушедший за порог этой обители укрепляет материально женскую базу свиданий, а если живет, то тайно. Его не знакомят с друзьями — он здесь не проживает. Но должен сидеть дома, его «жена» идет в любом направлении и приходит когда захочет. «Муж» ходит в магазин, готовит обед, ухаживает за детьми, занимается стиркой. Если временщик начнет «выступать», вызывается милиция и причина вызова зависит от темперамента подруги.

Под влиянием этой традиции замужние женщины тоже начинают сходно относиться к мужьям. И в итоге их выгоняют. Еще одна квартира становится местом случайных встреч. Еще один кандидат пополняет ряды пьяниц и бичей.

Государство построило многоквартирный дом. Приветливо в нем светятся окна. За их шторами проживают ухоженные, гостеприимные, красивые, уважаемые на производстве, но... одинокие женщины. Дом строился для семьи, в нем живут одиночки.

Эмансипированная женщина имеет неограниченные связи и возможности, позволяющие ей стремительно в приобретении благ обогнать мужчину, которому только остается рабочее место, общежитие, отвратительное общественное питание.

Все же это не главный путь подавляющего числа северянок. Суровый климат, острые проблемы соцкультбыта не погасили неистребимое желание отстаивать женское достоинство и желание иметь прочную семью. Основоположницы рода человеческого, красоты, уюта, хранительницы традиций и культуры утверждаются вопреки трудностям. Женщина способна образовать вокруг себя поле покоя — спасательный остров в реактивно-динамичном мире. В прочной семье не теряешь духовных связей с материком. Создает качество жизни сторонница равенства, стабильности,— женщина понимает, а мужчина знает. Большинство женщин поражают своей стойкостью. Роль женщины на Севере настолько велика, что может своим присутствием влиять на освоение новых территорий — собой заменять отсутствующий набор объектов соцкультбыта. Как правило, требования женщины не бывают выше жизненно необходимых. Реалистки по натуре желают элементарного. В интересы женщины входят потребности свои, детей, мужа, коллектива.

До сих пор мы оцениваем женщину как фактор, повышающий стоимость проживания на Севере. А фактически присутствие женщины на Севере снижает жесткое влияние на мужчин экстремальной социально-климатической среды. Семья психологически благоприятно действует на ее членов.

ЖЕНЩИНА: — Мужчина никогда назад не оглядывается. Он живет мигом победы, тогда как мы предпочитаем этот миг растянуть на всю жизнь. И когда горечь поражения возвращает в дом блудного сына, мужа — мы знаем, он поумнел и будет ценить женщину не телом, а душой. Его душа сейчас способна услышать женскую. Он прозрел и большой ценой заплатил за свое прозрение.

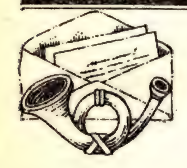
Вряд ли мудрецы всех рангов и поколений задумывались, что все их поиски истины приводят в тупик потому, что в своих поисках уходили от женщины. Чем глубже погружались в абстракции, тем больше становится кладбище их мертвых идей. Мужчина ищет то, что никогда не сеял, и поиски уводят его за горизонт жизни... Из абстракций не испечешь хлеба, не получишь молока. Абстракция не поцелует, не приласкает, не утешит...

До сих пор не существует памятника жене. Не купите книгу, воспевающую добродетели женщины. Как мне кажется, швырять камни — мужское начало, а их собирать — женское. Современные понятия смешали эти два значения, и житейские вопросы превращаются в вечные, неразрешимые.

Следует напомнить мужчинам, что они генерируют идеи, а практически их реализовать могут только женщины. Нам присущ фактор внедрения. Чем активнее подавляется мужчиной женщина, тем ниже возможности реализации внедрения. Внедрение требует комфорта, отменного соцкультбыта, потому что только в этих условиях развиваются и прочнеют традиции, духовная культура.

●

Семья — малое государство. Чем глубже корни заботы Большого государства проникли в толщу семейной жизни, тем прочнее семья, тем основательнее будущее. Не опыт передается будущему поколению, а органическое единство мужчины и женщины.



Из писем в редакцию

Хозрасчет — главный педагог

В своем маленьком письме (ЭКО. 1989. № 5.) мой коллега из Сумского пединститута А. В. Черняков затронул громадную проблему: давно пришла пора, чтобы экономика получила постоянную прописку в педагогической науке и в школе.

Уже более полувека положение таково, что если математика, физика, химия, литература, искусство, медицина, военное дело, космонавтика, авиация, электротехника, электроника, а в последние времена и торговля, сервис пользуются популярностью у школьников, то такие экономические дисциплины, как финансы, бухгалтерский учет, ценообразование, хозрасчет, прибыль, рентабельность, рыночные отношения, материальное производство представляются большинству из них делом непонятным и нудным. Точно такой же эта сфера остается как для учительской массы, так и для профессорско-преподавательского корпуса педучилищ, педвузов, университетов, готовящих учительские кадры.

Глубокий раскол между экономикой и педагогикой имеет катастрофические последствия: именно здесь корни переживаемого страной финансово-экономического кризиса, беспрецедентного упадка трудолюбия, качества и производительности труда и т. д. Осознавать это тем более горько, что именно советская педагогика породила таких всемирно известных корифеев производственно-экономического воспитания и обучения юношества, как П. П. Блонский и А. С. Макаренко. Петр Петрович разработал теоретические основы советской

трудовой педагогики. Антон Семенович дал нам опыт производственно-экономического воспитания и обучения, не имеющий аналогов в мировой педагогической практике.

Однако великое наследие Блонского и Макаренко не было у нас освоено. Боюсь, что педагогам не преодолеть создавшегося положения. А. В. Черняков прав: здесь нужны заинтересованные объединенные усилия промышленности, агропрома, финансово-экономических и наробразовских ведомств, научно-технической интеллигенции и средств информации. Должно стать законом, чтобы наши ведущие экономисты, финансисты, хозяйственники, широкие слои инженерно-экономической интеллигенции заняли постоянное место на кафедрах университетов, techинститутов, педучилищ, в школьных классах, чтобы они раскрыли глаза профессорско-преподавательского, студенческого, учительского корпуса и школьников на головные финансово-экономические, производственные, хозяйственные проблемы современности, приковали к ним их сознание и души, вооружили необходимыми знаниями. Если наши педвузы и университеты выпустят еще несколько поколений невежественных в экономике и материальном производстве учителей, а школа — таких же выпускников, страну ожидает неминуемый экономический крах.

Заслуживает всемерной поддержки и предложение А. В. Чернякова о создании широкой программы экономических игр для школьников и педагогов, включая и телевизионные игры. Кстати, интересный опыт в этой области уже есть. Сотрудник Института кибернетики АН УССР кандидат физ.-мат. наук Л. П. Иваненко совместно с украинским телевидением создал несколько телеигр экономического характера для школьников с применением ЭВМ. Они проводились несколько лет, привлекли огромное количество добровольных участников не только юного, но и зрелого возраста. В финале каждой игры подводились итоги, определялись победители, вручались призы. Об этом немало писали газеты, но, к сожалению, эти телеигры не получили достаточной организационно-научной поддержки. Не имеющий штатных помощников Иваненко физически не смог обрабатывать поступающую от многочисленных игроков информацию, разрабатывать программы и телесценарии новых игр и т. п. В результате, как это часто у нас бывает, игры прекратились. Однако, как это тоже часто бывает у нас, они вызвали большой интерес за рубежом.

Чтобы сдвинуть с мертвой точки проблему объединения экономики и педагогики, нужен квалифицированный, авторитетный организатор. На мой взгляд, им мог бы стать авторитетнейший и популярнейший в стране журнал «ЭКО». На протяжении многих лет он демонстрирует свои организаторские таланты по части практического решения крупных и острых проблем экономики и промышленного производства. Здесь журнал наработал целый арсенал: «круглые столы», целевые подборки материалов и дискуссии, привлечение компетентных авторов и экспертов, выездные заседания редколлегии и т. п. Одним словом, журналу организаторского опыта не занимать. Остается просить его и на этот раз возглавить важное и нужное дело, ибо медлить больше нельзя — это просто опасно.

И. А. ЗЯЗЮН,
ректор Полтавского пединститута имени В. Г. Короленко,
доктор философских наук, профессор,
действительный член АПН СССР

Кадры и совнархозы

Реорганизация, укрупнение министерств и ведомств из всех нынешних — самая разрушительная ошибка! Разве не ясен урок с Госагропромом, госбанками и т. д.? У Сталина много было недостатков, но были и достоинства, которые смело нужно брать на вооружение. Например, лозунг «Кадры решают все!» Даже японцы (видимо, самостоятельно) пришли к такому лозунгу и показывают образцы труда. Сколько мы теряем из-за того, что нет должной подготовки и подбора кадров! Самое практичное Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 мая 1986 г. о качестве продукции, всеобуче по качеству не работает: нет контроля и требовательности. Не создаются должным образом кружки (группы) качества: материально и морально их создание не стимулируется.

Не надо трогать министерства, надо только выгнать из их штатов неспособных, безынициативных специалистов, всевозможных угодников, которые портят начальство. Хватит уже говорить об особых экономических зонах, укреплении Советов и т. п. Нет ничего лучше, чем давно забытое, но полезное старое. Верните же в конце концов совнархозы! Там был собран в свое время цвет специалистов (а где специалисты в местных Советах?), все решалось на местах, а в Госплане Союза — в одних стенах! Надуманные госкомитеты по отраслям промышленности в период совнархозов только путались под ногами.

Как бурно при совнархозах развивалась промышленность — можно долго перечислять только по Киргизии. В приспособленных наскоро помещениях были организованы десятки промышленных предприятий, возникли новые отрасли, осваивалось производство сотен наименований новых изделий!

Я все виды реорганизаций испытал на «собственной шкуре»: и укрупненные совнархозы типа Средазсовнархоза (безумное безобразие!), и Совнархоз СССР, Госэкономсовет СССР, Главснаб СССР и т. п. Все эти ненужные органы ничего не решали, только советовали, не говоря уже о госкомитетах по отраслям. Трудно было работать, тем более — что-то решать, особенно директорам предприятий: бесконечные поездки в Москву на согласования. А там министерство выдает план под несуществующие фонды, раздувает планы прибылей, чтобы кормить убыточные предприятия, и пошла колесница.

А для чего обезличили сегодня Госплан СССР, выхолостили из него функции, которые теперь выполняются Главснабом, Госкомтрудом, Госкомцен и т. п.? Причем выполняются хуже. Все эти комитеты оградили себя необъективными постановлениями Совмина СССР и с их помощью оправдывают свою неудовлетворительную работу. Надо помочь верхнему эшелону власти осмыслить этот опыт, дабы не повторить ошибок. Ведь уже реализовано объединение Минчермета и Минцветмета, да еще намереваются создать госкомитет для руководства предприятиями этих министерств. Ей Богу, стыдно должно быть нам, старшему поколению: какую безответственную структуру народного хозяйства мы вновь хотим создать!

С. З. ДОМБРОВСКИЙ,
Фрунзе

Каждому новорожденному — счет в банке

Борьба с нетрудовыми доходами только традиционными путями (контрольно-ревизионные службы, правоохранительные органы и т. д.) сложна, недостаточно эффективна, требует большого штата сотрудников и материальных затрат.

Наиболее эффективное средство борьбы с этим явлением — безналичная оплата товаров и услуг. Такая система в свое время была предложена академиком В. М. Глушковым. Она предполагала создание специальной системы индивидуальных вкладов, которые в законодательном порядке было бы запрещено пополнять наличными, хотя брать с них наличные деньги не запрещалось. Подобные вклады предназначались, в первую очередь, для безналичной оплаты покупок и услуг. Чтобы поднять реальную ценность безналичных вкладов и побудить пользоваться преимущественно ими, В. М. Глушков предлагал предоставить определенные преимущества в приобретении товаров и услуг при их безналичной оплате.

Используя несомненные достоинства предложенной академиком В. М. Глушковым безналичной оплаты товаров и услуг, можно построить систему, которая выглядит, например, так. Назовем ее системой частично-безналичной оплаты товаров и услуг (СЧБО). Каждому гражданину при достижении установленного законодательством возраста открывается счет в сбербанке. Этот счет единый, пожизненный. На этот счет поступают все доходы человека: заработная плата, премии, стипендия, пенсия, деньги, перечисляемые с других счетов. Этот же счет каждый его владелец может пополнять наличными деньгами или снимать с него наличные деньги без каких-либо ограничений. Все операции счета должны фиксироваться, обрабатываться и в обработанном виде храниться, пока существует данный счет. Законодательно устанавливают номинал, скажем, несколько сотен рублей, выше которого все товары и услуги оплачиваются безналичными перечислениями. По мере совершенствования кредитно-финансовой системы оплаты он может быть значительно понижен. Формы расчетов, которые легче поддаются обработке, или по которым имеется накопленный опыт реализации, могут иметь свои установленные номиналы (нормативы). Развитию системы безналичной оплаты могла бы способствовать торговая сеть, продавая через государственные магазины товары, изготавливаемые кооператорами, мелкими артелями и другими изготовителями, реализующими свою продукцию самостоятельно. Наличными деньгами можно будет оплатить лишь недорогие услуги, осуществить рыночную и мелкую розничную торговлю. Основная же масса промышленных товаров и дорогих услуг должна оплачиваться безналично.

Оплата товаров и услуг при введении СЧБО может вестись при помощи кредитных карточек, чеков и других кредитных документов. Необходимость уже сегодня вести решительную борьбу с нетрудовыми доходами требует ввести подобную систему, не дожидаясь полной автоматизации кредитно-банковской системы и системы безналичной оплаты товаров и услуг. Для этого есть предпосылки: опыт бухгалтерий по переводу заработной платы своих работников в сберегательные банки, оплата ими услуг, по

поручению своих работников, выдача чеков и чековых книжек сберегательными банками и т. п. В начальный период ввода СЧБО бухгалтерия или сберегательный банк могут выдавать кредитную карточку на определенную сумму. При покупке товара, оплате услуги кассир отмечает в карточке снятую сумму, остаток средств, код проданного товара или оказанной услуги и др. У кассира остаются необходимые данные о плательщике (номер счета, списанная сумма и др.). Кредитная карточка, после ее использования, сдается по месту выдачи для сличения с поступившими счетами. Все эти операции постепенно могут быть переданы вычислительной технике и специальным техническим средствам.

Один из важнейших принципов СЧБО — запрет на выдачу любого кредитного документа за наличные деньги. Кредитные карточки, чеки и другие документы выдаются лишь списанием затребованной суммы со счета его обладателя. Наличными деньгами можно лишь пополнять данный счет. До того как они будут обращены в кредитный документ, они должны быть зафиксированы на счете. Если оплата проводится бухгалтерией предприятия, то в сберегательный банк сообщают сумму заработка и сумму оплаченных счетов. Чтобы описываемая система могла выполнять роль барьера на пути нетрудовых доходов, она должна иметь механизм контроля на базе вычислительной техники.

По каждому счету, по утвержденной законодательством программе, проводятся периодические расчеты. Учитываются поступившие на него безналичные перечисления, наличные деньги, расходы, декларированные поступления в виде наличных денег от разрешенной индивидуальной трудовой деятельности и другие разрешенные доходы. Если расчет выявит отклонения от принятого критерия (подозрение на незаконные доходы), то данный счет передается на контроль, например, когда на счет поступило большое количество наличных денег, при отсутствии разрешения заниматься индивидуальной трудовой деятельностью, или другого документа, подтверждающего законность данного поступления,— или когда вклад превышает декларированные доходы вкладчика и в других, предусмотренных законодательством, ситуациях. Тогда государственная ревизионная комиссия рассматривает вопрос о возникновении данных доходов.

Предлагаемая система оплаты не препятствует непосредственно получению нетрудовых доходов. Однако она не дает возможности тем, кто их получил, воспользоваться ими. Чтобы купить дорогостоящие товары и оплатить дорогие услуги, необходимо иметь законные поступления на свой счет. Добывать деньги нечестными путями станет бессмысленным занятием.

СЧБО ни в коей мере не препятствует каждому честному труженику распоряжаться заработанными деньгами по своему усмотрению. СЧБО позволила бы вернуть государству те немалые средства, которые присваиваются отдельными людьми, и в результате — повысить благосостояние тех людей, которые честно трудятся на благо общества.

А. И. ПИСАРЕВСКИЙ,
Запорожье

Как практически построить общеевропейский дом?

Нам надо признать — никакого социализма в СССР не было и нет, если под социализмом понимать строго то, что мыслилось Марксом, Энгельсом, Лениным. Тем более, ничего социалистического не делается сегодня.

Явственно обнаруживается стремление народов Прибалтики (да и не только их!) получить государственную независимость. Больше того, выйти из состава СССР. А почему бы и нет? Они тесными нитями связаны с СССР экономически? Верно! Но на эти связи никто и не покушается. Вышедшие из политического Союза республики не захотят экономически обанкротиться, лишив себя сырьевой базы в лице СССР. Вступая в общеевропейский рынок, растворяясь в нем, мы все опять оказываемся под одной, только более широкой крышей, и в более совершенной, нитями более тесными и прочными связанной, общей европейской семье.

Если мы отказались от классовых целей, если больше не претендуем утверждать коммунизм в мировом масштабе, если добровольно вступаем в Европейское экономическое сообщество, экономически и политически растворяясь в общеевропейской семье народов, отнюдь не утрачивая своих национальных самобытностей и культур, своих языков и национальных самосознаний, своих национальных автономий, если так — зачем нам вооруженные силы? Кто нам будет угрожать? Инопланетяне? Защитят западноевропейцы своими силами и ракетами, если к тому времени сами не последуют нашему примеру и не разоружатся тоже.

Разоружившись полностью, какие астрономические средства высвободили бы мы и обратили на благо изголодавшегося народа! Какой колоссальный контингент здоровой производительной силы мы включили бы в наше одряхлевшее производство за счет миллионов сегодняшних военнослужащих. Эта мера бесповоротно вселила бы в сердца людей Европы, всей планеты уверенность, что СССР действительно уже не враг, а сотрудник и друг.

Растворясь в общеевропейском доме, мы отнюдь не отказываемся от социалистической (коммунистической) перспективы. Современный мир, независимо от воли нашей и наших идейных противников, эволюционно, стихийно, но неумолимо развивается в сторону социализма и коммунизма. Возможность такого мирного развития еще в конце прошлого века предвидел Энгельс: «Можно себе представить, что старое общество может мирно врасти в новое в таких странах, где народное представительство сосредотачивает в своих руках всю власть, где конституционным путем можно сделать все, что угодно, если только иметь за собою большинство народа» (К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 22. С. 237). Отказываясь от запрограммированного строительства коммунизма, мы к коммунизму придем с меньшими издержками и гораздо быстрее, шагая в одной упряжке со всем цивилизованным человечеством. А что мир действительно движется в сторону коммунизма, констатирует (к сожалению, бездоказательно!) и наша партийная программа.

Р. М. МИХАЙЛОВ,
Москва

Всеобщая заинтересованность в затратах

Система командно-административного затратного хозяйствования породила адекватные себе системы оплаты труда. Действуя многие годы, она сформировала у миллионов людей затратную, потребительскую психологию, без изменения которой немыслим переход на эффективные формы хозяйствования.

Сегодня носителями материального интереса стали абстрактные величины: план, задание, норма... Эти абстрактные величины сами по себе безобидны и необходимы для экономических, социальных, технических расчетов. Но к ним через оплату труда приклеивается материальное благополучие, и они превращаются в самостоятельные «ценности». Услуга и товар, прорвавшись сквозь бурелом этих «ценностей», вырываются к потребителю с великим трудом и как правило уродом (правда, если уродов вокруг много, об этом непросто догадаться), либо того хуже — своей собственной противоположностью. Пример — деятельность Минводхоза, который исправно осваивал средства, калеча землю.

Особенно безнравственна и разрушительна для экономики привязка заработной платы миллионов рабочих к трудоемкой продукции через сдельную оплату труда. Только технократически-бюрократическое мышление способно не видеть в этом противопоставление интересов человека и общества. Только люди, загипнотизированные авантюристическими лозунгами доперестроечных времен, могут полагать, что рабочий человек должен радоваться, когда «срезают» расценку, по какой бы причине это ни происходило. Рабочий заинтересован в увеличении своей заработной платы, в достижении результата меньшими усилиями. Наиболее легки здесь следующие способы: нарушить технологию либо режим работы оборудования, припрятать производительную оснастку, обмануть неопытного нормировщика, умолчать о явно завышенной расценке. Система открыла пути жить обманом. Не отсюда ли феномен, по сути, воровской круговой поруки, при которой сосед не остановит «несуна», нарушителя трудовой или технологической дисциплины, никогда не восстанут против приписок, а хапуги ходят в героях.

Экономика в целом, хотя и чрезвычайно медленно и болезненно, начинает вроде бы поворачиваться к эффективному саморегулированию, к интересам потребителя. Но внутри большинства предприятий продолжают совершенствовать затратные методы работы и адекватные им системы оплаты труда: ужесточают нормирование труда, расширяют охват работников сдельщиной, внедряют внутрихозяйственный хозрасчет. Этот хозрасчет — такой же абсурд, как дитя в утробе матери без пуповины.

Сама жизнь заставит предприятия рано или поздно перейти на противозатратные системы материального стимулирования. В основе их будет лежать прямая, ясная связь материального благополучия каждого работника с конечными результатами — с удовлетворением потребности покупателя.

Что это за системы? Это опыт Вешкинского оптико-производственного комбината торгового оборудования (Экономическая газета. 32. 89), опыт советско-японского предприятия «Игирма-Тайрику» (ЭКО. 6. 89), а главное — опыт экономически развитых стран в области материального и морального стимулирования труда.

Тревогу вызывает то, что Госкомтруд и министерства плодят документы, направляющие оплату труда на стимулирование затратных интересов. Экономическая печать безмолвствует по поводу экономических и нравственных последствий многих лет господства знаменитой «сдельщины», которая — одно из преступлений командно-административной системы против народа. Ее горькие плоды еще долго нам пожинать и не скоро оценить.

Е. В. БАТЬКОВ,
Северодвинск, Архангельская обл.

Откуда дровишки-рублишки?

В «ЭКО» (1989. № 10) опубликована моя реплика о второй модели хозрасчета. Правда, мне казалось, что вторая модель — это «лошадь, запряженная позади телеги», а редакторы журнала «запрягли» ее все же «впереди». Но самое главное, так и не ответили — кто автор второй модели хозрасчета, которая нанесла большой экономический урон государству?

Известно, что при этом зарплата была исключена из основных затрат производства и была включена в «доход». Теоретики и практики учета охрипли уже от споров, как в условиях второй модели хозрасчета определять себестоимость и прибыль. Размышляя обо всем таком, я вспомнил загадку, которую вполне отгадают современные школьники, но я в свое время за отгадку выиграл бутылку коньяка.

«Двое инвалидов имели по одной ноге: у одного — правая, у другого — левая. И они решили купить обувь. Продавщица сказала, что пара ботинок стоит 25 руб. И каждый инвалид заплатил по 12,5 руб. Однако через несколько минут продавщицу заела совесть, так как она обманула их на 5 руб. Она уговорила техничку догнать инвалидов и отдать им эту пятерку. Техничка по пути решила, что инвалиды все равно пропьют деньги и решила отдать им по рублю, оставив себе три рубля. Теперь сосчитаем: каждый инвалид истратил по 12,5 руб.— 1 руб. = 11,5 руб. Вдвоем они истратили 23 руб., да 3 их рубля присвоила техничка. То есть денег было не 25 руб., а 26. Откуда же взялся еще один рубль?»

И. П. НАУМОВ,
г. Солнечногорск,
Московская обл.

С законом на «ВЫ»

У ПУСТОЙ КАССЫ

М. Л. АМИГУД, А. П. ШАУЛЬСКИЙ,
Электробытмаш,
Донецк

Донецкий завод продовольственного машиностроения заключил договор на поставку емкостей для сыра Новопокровскому мыслосырзаводу, что на Кубани. Отгрузил продукцию, выставил на ее оплату платежное требование. Отделение банка, обслуживающее покупателя, возвратило счет без оплаты. Оказывается, маслосырзаводу не были выделены средства на закупку оборудования. Естественно, если ему платить нечем, он и не платит. И для поставщика начинается ставшая уже привычной тяжба по истребованию своих кровных денег.

Картина весьма типичная, нередко оплата затягивается на многие месяцы. В машиностроении просроченная дебиторская задолженность покупателей в отдельные периоды достигала четверти годового объема реализации.

Как правило, если речь идет о неоплате оборудования, мотивы отказов стандартны: «не открыто финансирование», «не предусмотрено проектно-сметной документацией», «оплате с расчетного счета не подлежит», «сумма заключенных договоров превышает финансовый план»... А где же покупатель был раньше, в момент заключения договора? Выходит, заказывая продукцию, оформляя договор, ставя под ним подпись и печать, покупатель не был уверен в собственной платежеспособности к тому моменту, когда дело дойдет до оплаты? Увы, практика свидетельствует, что заверения заказчика немного стоят.

Мало что дают и попытки поставщиков прибегнуть для защиты своих интересов к нормам действующего законодательства. Действовавшее ранее Положение о поставках устанавливало, что договор на поставку оборудования, машин и других подлежащих отнесению к основным фондам материальных ценностей может быть заключен лишь в пределах предназначенных на эти цели средств, включая банковский кредит (п. 27 Положения о поставках продукции). А п. 29 этого Положения определял, что в случае получения наряда на поставку

продукции, подлежащей отнесению к основным фондам, при отсутствии у покупателя средств, предназначенных на ее приобретение, покупатель обязан в десятидневный срок сообщить об этом поставщику, фондодержателю и органу, выдавшему наряд. В указанном случае наряд не может быть принят сторонами к исполнению.

Таким образом, закон формально не разрешил покупателям заключать договора на поставку оборудования, если у них к моменту получения нарядов и оформления договоров будут отсутствовать необходимые средства. На деле эти запреты носили чисто декларативный характер и никем не соблюдались. Тому были свои причины.

С одной стороны, на период оформления договоров, заключение которых происходило в октябре-декабре (а в новых условиях должно осуществляться еще раньше) средства у покупателей отсутствовали практически повсеместно. Строгое соблюдение действовавших правил о допустимости для покупателей вступать в договорные отношения лишь при фактическом наличии средств сделало бы невозможным заключение договоров вообще. Кроме того, в различных нормативных актах указывалось поставщикам на возможность и необходимость исполнения договоров, не обеспеченных целевым финансированием. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 года № 695 предусматривало непрерывное финансирование строек производственного назначения, сооружаемых за счет государственных средств, в пределах сумм, предусмотренных сметой. Поэтому недостаточность лимитов по таким стройкам вообще не могла рассматриваться в качестве основания для неоплаты счетов за оборудование. Коль скоро договор заключен и исполнен поставщиком, стоимость машин, оборудования и других материальных ценностей, подлежащих отнесению к основным фондам, может быть взыскана в принудительном порядке арбитражем за счет имеющихся у покупателя общих ассигнований на капитальное строительство, капитальный ремонт, а при определенных условиях — и со счетов финансирования вложений вышестоящих органов покупателя.

Все эти меры оказываются недостаточными, если у покупателя или его вышестоящей организации будут отсутствовать не только целевые источники финансирования, но и общие ассигнования на капитальное строительство.

ТЕПЕРЬ

Новое Положение о поставках, вступившее в силу с 1 августа 1988 г., не содержит в себе даже этих чисто формальных ограничений... Так как же гарантировать оплату добросовестному поставщику?

В новых условиях хозяйствования, когда предприятия-получатели, решая вопрос о приобретении того или иного оборудования, должны рассчитывать, как правило, на свои собственные возможности, не целесообразно ли вернуться к порядку, существовавшему до 1981 г., когда покупатели в подтверждение своей платежеспособности обязаны были прилагать к договору справку о наличии у них денежных средств?

Представление таких гарантий возможно, когда в качестве источника финансирования для приобретения оборудования будут использованы собственные средства предприятия. Однако, когда оборудование должно приобретаться за счет кредитов банка, и тем более за счет централизованных финансовых источников, односторонних гарантий покупателя недостаточно, к моменту приобретения оборудования кредитов могут не дать централизованные средства — еще не выделить или они могут быть уже израсходованы. Заказанная и отгруженная продукция не будет оплачена. Значит, поставщику, наряду с гарантиями покупателя, необходимы гарантии банка или вышестоящей организации, наделенной правом распределения централизованных средств.

Платеж был бы гарантирован во всех случаях, когда наличие у плательщика средств подтверждалось бы его справкой (выпиской из техпромфинплана или другого документа) — при приобретении оборудования за счет имеющихся к моменту заключения договора собственных средств; справкой банка, обслуживающего покупателя (плательщика) о выделении ему кредита; сообщением соответствующей вышестоящей организации о гарантированности выделения необходимых централизованных средств. Тогда задержка в оплате оборудования со стороны покупателя (плательщика позволила бы поставщику привлечь в качестве фактических плательщиков указанных гарантов.

ЖИЗНЬ СУРОВА

Если же в обход предлагаемого порядка договор будет оформлен покупателем при отсутствии у него средств, такой покупатель должен нести всю полноту ответственности — не только выплатить штраф, но и возместить стоимость полученной продукции за счет любых источников, включая основные фонды.

Но и в ближайшем будущем значительная часть оборудования будет приобретаться за счет централизованно выделенных средств. В связи с этим на платежеспособности покупателей отрицательно

будет сказываться несинхронность распределения и заключения договоров, поскольку признано необходимым завершать договорную кампанию до 1 октября года, предшествующего планируемому. Но даже новейшие нормативные акты, регулирующие порядок оформления финансирования, не учитывают эти сроки. Централизованный (директивный) способ распределения капитальных вложений лишает предприятие возможности работать с перспективой, что совершенно немыслимо при современных темпах научно-технического прогресса и обновляемости основных фондов. Для технического перевооружения и реконструкции хозяйственные органы вынуждены делать заказ на несколько лет вперед, не имея представления о своих будущих финансовых возможностях.

Внешнее финансирование порождает и более опасную проблему — расточительство. Стараясь зарезервировать за собой капиталовложения, хозяйственники пытаются любыми путями реализовать выделенные средства, так как их неосвоение в плановом периоде неминуемо снизит лимит в последующем. В стремлении выполнить план капиталовложений приобретается недоработанное, а подчас и ненужное оборудование, по любой цене. Мало внимания уделяется качеству покупаемой техники, ее производительности. Поэтому целесообразно покрывать затраты на приобретение оборудования за счет собственных источников.

Способность предприятия сполна отвечать рублем за свои обязательства есть, безусловно, отражение его экономического здоровья. Нельзя допускать, чтобы неудовлетворительное финансовое положение плательщика, подобно заразной болезни, распространялось на всех соприкоснувшихся с ним контрагентов. Нужны правовые нормы и меры, которые не позволяли бы неплатежеспособным покупателям ставить под удар своих партнеров.

Выяснять неплатежеспособность покупателей необходимо на стадии заключения договоров, а не когда договор уже исполнен и поставщик поставлен перед фактом неполучения денег за произведенную и отгруженную продукцию.

Не все согласятся с тем, что недопустимы договора с не имеющими средств покупателями. Действительно, такой жесткий порядок не позволит неудовлетворительно работающим предприятиям приобретать новое оборудование, затруднит им техническое переоснащение производства. Но такие предприятия в конечном счете следует ликвидировать. Если же продукция этих предприятий крайне необходима другим заводам, не справедливо ли им и поручать функцию оздоровления своих смежников, в том числе и оказывая разнообразную помощь. Нелогично, чтобы неплатежеспособные покупатели оздоровлялись за счет поставщиков оборудования, стаскивая их в

такую же долговую яму, превращая их в должников перед другими предприятиями.

Банк отказывает в оплате счетов со ссылкой на отсутствие финансирования, но все же оплачивает оборудование... стоит лишь получить соответствующее решение арбитража. Зачем превращать арбитражи в расчетные конторы, своего рода филиалы банков? Последние могут и должны самостоятельно выяснять наличие общих ассигнований, средства которых, в конечном счете, разрешается использовать на оплату оборудования и при отсутствии целевого финансирования. Банки же занимают позицию: самим оплачивать — незаконно, но если арбитраж скажет: «платите», тогда уж так и быть, оплату разрешим. К чему эти бюрократические игры? Справедливости ради отметим, что в настоящее время, понимая всю нелепость «выбивания» поставщиком денег у потребителя, банки ищут — как снизить риск несвоевременного получения платежей. Начиная с 1989 г. Промстройбанк СССР проводит эксперимент по организации безналичных расчетов через создаваемые хозрасчетные факторинговые отделы, которые берут на себя функции гарантов по оплате счетов поставщиков. Эти функции банков необходимо расширять, разрешать использовать имеющиеся у некоторых плательщиков общие ассигнования на капитальное строительство для покрытия задолженности по оплате оборудования.

В настоящее время значительно расширены полномочия покупателей на обратное взыскание уплаченных ими сумм. Стоит лишь прибегнуть к бесспорному (безакцептному) списанию, как нарушенные права тут же будут восстановлены. А добросовестному поставщику для того, чтобы получить свои «кровные» деньги, нужно по крайней мере на полгода вступить с плательщиком в претензионно-исковую тяжбу.

От редакции. В 70-е годы на предприятиях инициативно возникали службы по проверке платежеспособности потребителей продукции. Журнал был бы крайне благодарен за воспоминания практиков об этом исчезнувшем элементе хозяйственного механизма. Читатели узнали бы из таких мемуаров много интересного и полезного.

Здоровье - категория экономическая

КАК БРОСИТЬ КУРИТЬ

А. А. БОРЗАКОВСКИЙ,
Киев

«Нет ничего легче, чем бросить курить,— говорил Марк Твен,— я лично бросал 100 раз». Я бросал меньше, но много. Думаю, что мой опыт будет полезен.

Есть много способов бросить курить:

1. С понедельника.

2. Решительно смять и швырнуть пачку в урну.

3. Уменьшать количество выкуренных сигарет по одной. И когда останется одна сигарета (предположим, Вы решили выкурить ее после обеда), жизнь разделится на два момента: курение этой сигареты и ожидание следующего обеда.

4. И т. д.

Словом, большинство методов бросания курения — это классика. Большинство бросивших сопротивляется какое-то время и закуривает вновь. Причины разные:

1. Стало невмоготу.

2. Поругался на работе.

3. Поругался дома.

4. Выпил.

5. И т. д.

Словом, опять классика. Итак, для того чтобы бросить курить, необходимо: ОЧЕНЬ БОЛЬШОЕ ВАШЕ ПОЖЕЛАНИЕ. Мотивы не имеют значения.

Бросив курить, продолжайте общаться со своими курящими товарищами, потому что, отказавшись от привычной среды, Вы создадите себе дополнительные трудности. Окружающие сразу заметят, что Вы не курите, и начнут интересоваться. Успокойте их, сказав, что Вы и не думали бросать, но накурились до тошноты и проветриваете легкие. Курцы Вас поймут. Такой ход поможет Вам возобновить курение без насмешек со стороны окружающих.

Вы не курите уже сутки и начали себя уважать, так как у Вас есть сила воли и Вы разделались с проклятой сигаретой. Но постепенно Ваше мнение начинает меняться. Вы осознаете все больше, что курение было приятным делом. Все больше появляется желание закурить. Да и путь назад не отрезан, так как Вы предусмотрительно не посвящали в свои планы никого. Так что же делать? ЗАКУРИТЕ. После этого бросающий курить признает, что он тряпка, и начинает курить. Но Вы поступите иначе, Вы с удовольствием выкурите полсигареты, закружится голова и, не

докурив сигарету до конца, Вы выбросите ее. Ничего страшного не произошло. Вы остались некурящим потому, что сказали себе: «Если захочешь закурить — можешь закурить в любой момент, но не забывай при этом, что ты бросил курить».

В следующий раз желание закурить может возникнуть через более продолжительное время. И, по правде говоря, оно не будет таким уж нестерпимым потому, что в угол Вы себя не загоняли. И Вы поймете, что на этот раз Вы бросили курить.

Однако увлекаться «разрешениями» не следует. Достаточно, если за год Вы закурите 3—4 раза. Надо контролировать себя и в отношении вышеперечисленных пунктов, по которым закуривают.

Через год Вы уже будете уверены, что бросили курить окончательно, хотя сорваться можно и через два года, если себя распустить.

Желаю успехов...



ЕЛКИН И АДОСКИН

Борис ИОСЕЛЕВИЧ

— Может быть, и не совсем так, как рассказывают, но примерно в этом роде... То есть сначала Адоскин предложил Елкину тити-мити, а уж после Елкин определил Адоскина на должность.

— Но ведь Елкина сняли?

— То-то и оно! Адоскин перетрухал, что и его турнут, и востребовал у Елкина возмещение возможного ущерба.

— И что Елкин?

— Елкин ничего. Отбрыкивается. Никакого, говорит, ущерба не предвижу. Адоскин, говорит, втрое против даденого на должности перебрал.

— А что Адоскин?

— Адоскин ничего. В суд подал. Может, говорит, Елкин прав, и я перебрал, только никто этому не свидетель. Да и будь это место замечательным, не стал бы Елкин его продавать.

— И что Елкин?



— Елкин ничего. Говорит, будто болеет за производство и старается подбирать талантливых. Был бы, говорит, Адоскин бездарностью, не взял бы с него ни копейки.

— А что Адоскин?

— Адоскин ничего. Всегда, говорит, ценил Елкина как руководителя, и рад буду в любом другом месте трудиться под его началом.

— И что Елкин?

— Елкин ничего. Служит на новом месте.

— А что Адоскин?

— Адоскин ничего. Елкин его к себе не взял. Имею, говорит, на примете более способного...

ФРАЗЫ

Идею маринуют? Хотят сохранить для потомков.
Плюс — это два минуса стали друг другу поперек горла.
В споре демагогов побеждает более эрудированный.

Дм. ПЕРЛИН,
Минск

Демагогия — многообещающее начало.
Слишком долго догоняли. Теперь сидим без обуви.
Стоит ли гордиться ускорением, когда катишься вниз?
Цели нет, никакие средства не спасут.

В. ФИЛЬЧЕНКО,
Ульяновск

Где кончается сахар, там начинается Чумак.
Сибирью богатства приросли, но с Сибирью ими не поделились.

А. ПАСТЕРНАК,
Боярка Киевской обл.

ПОСЛЕДНИЙ ПРИЮТ

А. ВОЛОДАРСКИЙ,
М. БЕЛЕНЬКИЙ,
Киев

Товарищи! ЦК КПСС и Совет Министров выражают вам глубокое соболезнование в связи с постигшей вас тяжелой утратой — лишением должностных привилегий. Как поется в песне, «вышли мы все из народа...» Будем возвращаться. В нашем санатории вы пройдете курс реабилитации и подготовки к нормальной жизни, получите звание «простой советский человек» 1 категории и путевку в жизнь, подписанную директором. Жить вы будете здесь. Нет, это не шкаф, это ваша комната. Я понимаю, что вы не привыкли. Привыкайте. У нас еще многие так живут. «Каждой семье отдельную квартиру?» Весь наш народ — это одна большая семья! Вы раньше замечали в городе длинные шеренги людей, стоящих в затылок друг другу? Может, из машины видели? Этот народный обычай называется «очередь». Непонятно? Очередь — это способ распределения благ, оставшихся после распределения другими способами.

Дайте слайд. Перед вами типичная русская очередь второй половины XX века. На госэкзамене вам нужно будет простоять так 48 часов без еды, питья и прочего.

Перед вами наглядное пособие «капуста пищевая». Не надо смеяться. Я знаю, что вам раньше приносили. А теперь привыкайте. Подошли поближе, вдохнули. Нет, так близко не нужно. С непривычки это опасно. Закрыли глаза, слушаем только мой голос, повторяем за мной все вместе: «Я съем эту капусту и останусь жив!». Да, в жизни всегда есть место подвигу. Для недовольных у нас оборудован кабинет психологической разгрузки по японскому методу. В нем тир с манекенами застрельщиков перестройки. Будете жаловаться в Москву? А зачем писать, позвоните, вот телефон прямой связи. Ну, и что ответила Москва? Пра-



вильно, московское время — 17 часов. У нас полдник. Все оторвали по два листика от учебного объекта и проглотили. Смелее! Листик за Совет Союза, листик за Совет Национальностей. Вам плохо? Господи, кому сейчас хорошо! Машенька, всем — внутривенно. Не волнуйтесь, шприц одноразовый. Каждого уколют по разу и выбросят. Кипятить? Отвыкайте. Это вам в той поликлинике кипятили. А теперь вы вместе со всем советским народом — это одна большая дружная группа риска. Зачем мне ваш рецепт? Товарищи, вместо швейцарского седуксена у нас выдается отечественный аналог — талдыкурганский пирамидон.

Кто помнит наш ресторан «Малая земля»? Теперь там ПТУ имени памяти сокращенных министерств. Там вы получите новые профессии. Бывшие работники партийно-административного аппарата останутся аппаратчиками. На химзаводе. Товарищ, вы куда? Он в побег ушел? Ну ничего, у нас это бывает. У нас имеется автодром с моделью автобуса «ЛАЗ». Будем отрабатывать посадку в автобус в час пик. По просьбам трудящихся выхлопная труба автобуса выведена в салон. А вот и наш беглец. Положите его здесь. Ну рассказывайте, где были, что видели? Добежали до ближайшего гастронома и, не обращая внимания на очередь, попросили баночку гусиной печенки? Вас и привели. Не расстраивайтесь — вот бинт, зеленка. Ну кто же знал, что вы встретите в очереди своих бывших просителей?

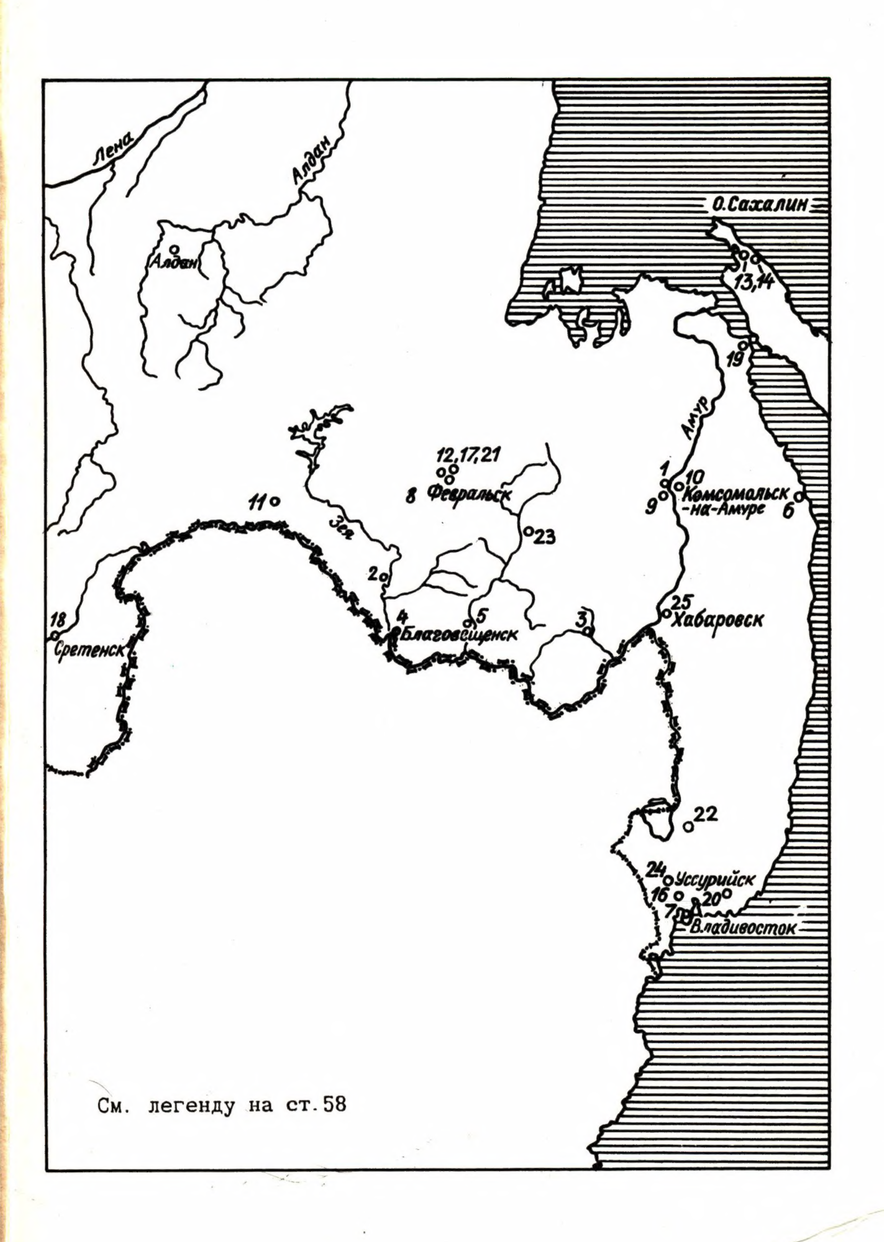
...Регламент? Хорошо, отдыхающие — свободны. Уважаемые члены комиссии по привилегиям! Теперь вы убедились, что мы не можем отдать наши санатории ни детям, ни инвалидам, ни ветеранам. Ибо у нас гуманная цель — вернуть к жизни потерянное поколение жертв перестройки. А теперь приглашаем всех на ужин в кафе «Целина». Нет, что вы, это ресторан «Малая земля» закрыт. А кафе «Целина» еще работает. На всякий случай.

В следующий номер готовятся:

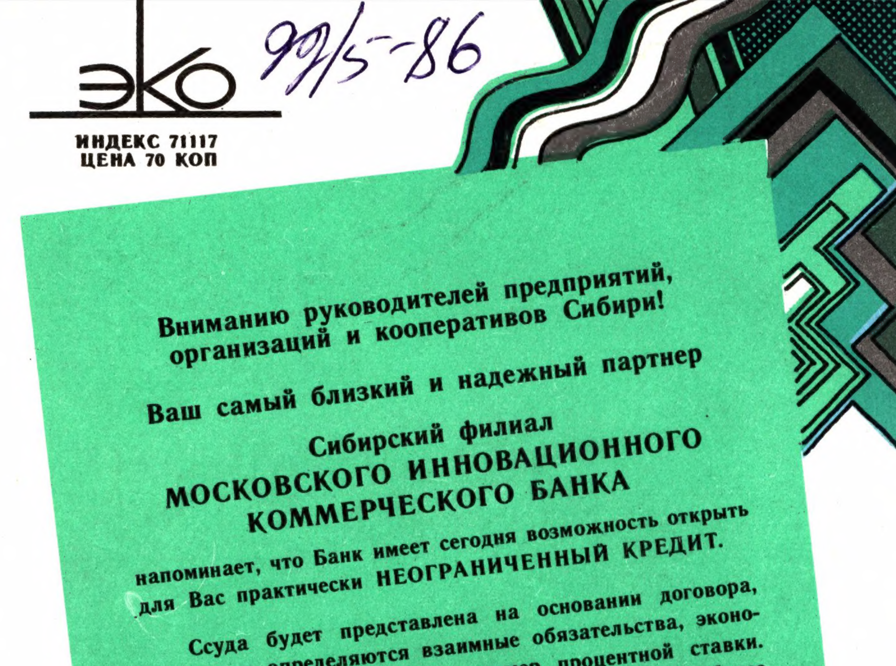
- Беседа с Э. Й. Вилкасом «Экономический жаргон и догматическая экономика»
- Статья Э. Цирульникова «Сущность успеха»— о работе старательской артели в Магаданской области
- Начало публикации статьи Л. С. Труса «Введение в лагерную экономику»
- Окончание подборки о проблемах конверсии
- Материалы рубрик «Как пройти на внешний рынок», «Жизнь предприятия», «Советы деловому человеку» и др.

СОДЕРЖАНИЕ

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ ЮЖНОЙ ЧАСТИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА



См. легенду на ст.58



ЭКО

ИНДЕКС 71117
ЦЕНА 70 КОП


ЭКО
4/1990